



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

8
ТОМ

2
номер

2010

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

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,

Овчинников В.Н., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор,

Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольвах О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

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

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
тел.: (863) 240 96-27
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

«СЛОВО РЕДАКТОРА»

Мамедов О.Ю. Экономика и экономисты (мучительные вопросы — смутные ответы)	5
---	---

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Альтман М. Переходный процесс сквозь альтернативную теоретическую призму: сравнительный анализ экономик стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза	10
Алабердеев Р.Р., Латов Ю.В. Финансовые пирамиды как форма непроизводительного предпринимательства	35
Розанова Н.М., Бакаев С.С. Эффект репутации на рынках доверительных товаров: деятельность ИТ-компаний в России	44
Курбатова М.В., Саблин К.С. Субъекты развития в условиях территориально фрагментированной институциональной среды российской экономики.	57
Вольчик В.В. Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности	71
Сорокожердьев В.В. Проблемы формирования экономической политики в условиях нестабильности	79

«НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Мамедов О.Ю. Идентичность российской экономики: испытание глобализацией.	85
---	----

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ»

Барышников М.Н. Акционерные компании в России в начале XX века: баланс интересов и институциональные ограничения (теоретические аспекты проблемы)	95
Невский С.И. Денежная реформа 1948 г. в Западной Германии: экономические результаты и социально-политические последствия	102

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА»

Шмаков А.В., Петров С.П. Приоритетность критериев эффективности при проектировании законодательства	123
--	-----

«ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ»

Вырская М.С. Философия и экономическая наука: эволюция и траектории развития.	131
--	-----

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р.М. Сравнение экономических систем во времени: цивилизационные подходы к анализу.	138
--	-----

«РЕЦЕНЗИИ»

Попов Г.Г. Истмат актуален? (размышления над книгой Перри Андерсона «Переходы от античности к феодализму»)	154
Сизякина М.С. Национальная экономика имеет значение	161

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйнстринг Дж. Что за странный юбилей?	163
---	-----


Федеральная служба
по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

СВИДЕТЕЛЬСТВО

О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982 от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211

Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

Форма периодического распространения журнал

Язык(и) русский, английский

Территория распространения Российская Федерация

Учредитель (соучредители) Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)

Заместитель Руководителя  А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ  А.Л. Колоницкий



Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «О средствах массовой информации». Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

007857

Журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № ФС77-13577 от 20 сентября 2002 г.

СМИ перерегистрировано в связи с изменением названия и сменой учредителя 16 января 2009 г.

Заместитель Руководителя  А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ  А.Л. Колоницкий



ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИСТЫ (мучительные вопросы — смутные ответы)

МАМЕДОВ О.Ю.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru,
тел.: 8 (863) 240-96-27

В статье рассматриваются методологические аспекты экономико-теоретического исследования, отличающие его от эмпирического исследования.

Ключевые слова: экономическая теория; прикладной анализ; требования экономики к экономистам.

In article the methodological aspects of economic-theoretical research distinguishing it from empirical research are considered.

Keywords: the economic theory; the applied analysis; economy requirements to economists.

В жизни всегда имеются «задворки». Это — тот незначимый жизненный пласт, который мало кого интересует. И то сказать: умение отделять важное от второстепенного является доказательством рационального дифференцирования окружающего нас мира, — иначе мы бы просто погибли под пугающе нарастающей грудой бесконечных мелочей.

Однако эти заметки намеренно посвящены второстепенному для непосвященных, но первостепенному для посвященных вопросу — взаимоотношению экономики и экономистов, вопросу, до сих пор невезуче остающемуся на периферии экономической науки.

Что ж, для «неэкономистов» (то есть практически — для всего общества) такого вопроса просто не существует, ибо это — внутринаучный вопрос. Однако он очень важен для самих экономистов. Собственно, только этот вопрос и решают, не признаваясь в этом, экономисты: если действительно существует так называемая «экономическая психология», то ее предметом может являться лишь одно — отношение экономистов к экономике: ведь фактически все, что сочиняют экономисты, есть потайные, плохо осознаваемые и тщательно скрываемые «любовь и ненависть» экономистов к экономике.

Как бы ни возражали коллеги из других областей научного мира, следует с самого начала и прямо заявить — **из всех объектов научного познания экономика представляет объект наивысшей сложности, поскольку экономические процессы трижды дуалистичны по своей природе** — они объективно-субъективны, вещественно-невещественны, чувственно-сверхчувственны.

Такая «утроенная двойственность» порождается удивительным положением экономики — как сферы, «пограничной» между природным и социальным мирами, связывающей их и потому одновременно принадлежащей и природной субстанции, и социальной.

Именно эта онтологическая особенность экономики диктует и ее гносеологическую специфику, что, в свою очередь, означает: экономика может открыться только тому познающему ее разуму, который адекватен ее дуалистической природе. Другими словами, умение видеть в субъективном — объективное, в вещественном — невещественное, в чувственном — сверхчувственное входит в предметно-гносеологическую императивность экономического инструментария.

Разумеется, все эти «акциденции» познающего экономику разума необходимы ему при действительно научном (то есть — *теоретическом*) познании. **Ведь научное познание — это познание исключительно теоретическое (абстрагированное), и никаким другим**

оно быть не может. Для эмпирического же описания многочисленных и бесконечных экономических процессов все эти — на взгляд эмпирика — «штучки-дрючки», столь дорогие сердцу теоретика, вовсе не нужны, а напротив, только усложняют ничем не замутненную эмпирическую рефлексию как источника особого — «эмпирического знания», добываемого посредством непосредственных чувств и ощущений.



Впрочем, как обнаруживают реалии отечественной экономической науки, здесь возможны и удивительные «новации». Во всяком случае, официальное признание административным механизмом научной аттестации, наряду с «экономической теорией», еще ряда областей экономической науки, поставленных в «равностатусную» с ней позицию¹, свидетельствует только об одном — о тяжелом недуге, постигшем именно отечественную экономическую науку. Ведь это фактически меняет внутринаучную иерархию между различными отраслями экономического знания, а следовательно, и иерархию их приоритетов.



Неизбежное пагубное следствие внутринаучной «реиерархизации» не заставило себя долго ждать: возвышение прикладных отраслей экономического знания до уровня «теоретического» знания означало низведение теоретического знания до уровня «прикладного» знания, из-за чего оба этих вида экономического знания превратились в пародию на самих себя, занимаясь ненужным делом, — прикладное знание «медитирует», тщетно тужась предстать теоретическим, тогда как теоретическое знание стыдливо «имитирует», пытаясь выдать себя за разновидность прикладного.

Напрасные усилия — мир науки устроен именно таким образом, что прикладное знание никогда не сможет приобрести методологической ценности, присущей теоретическому знанию, а теоретическое знание не способно принести прагматическую пользу, будучи «псевдоприкладным» знанием.



Таким образом, погнавшись сразу за «двумя зайцами», экономисты потеряли обоих, лишившись одновременно и теоретического, и прикладного знания. Об этом лучше всего говорит откровенное падение авторитета отечественной экономической науки, если о нем судить не по справкам, в обилии приносимым на защиту диссертаций. И только в этой ситуации можно предъявлять экономико-теоретическим исследованиям странное по своей сути (месть эмпириков?) требование специального показа своей прикладной значимости, то есть некоего «практического применения» выводов теоретического характера. Думаю, ни Маркс, ни Шумпетер, ни тем более Хайек не удовлетворили бы этому диковинному аттестационному императиву, что оставило бы их за пределами официальной экономической науки. И поделом — ишь, чего удумали: беззаботно порхать среди социальных абстракций; нет уж, брат, ты попробуй также попорхать среди блюминов, нетелей и счет-фактуры, — беззаботность, поди, сразу испарится.



1. Понимают ли экономисты экономику? Ответ на этот вопрос находится в прямой зависимости от ответа на другой, еще более важный вопрос: **а можно ли вообще понять экономику?**

¹ Экономическая теория, до недавнего времени единолично представлявшая экономическую науку, ныне теряет среди внезапно возникших многочисленных экономических «наук», не только занявших (без предъявления каких-либо доказательств) равностатусное с ней положение, но даже порой свысока на нее поглядывающих, а иногда и покрикивающих на нее. Официальное признание в качестве особых и самостоятельных экономических наук получили более тридцати (!) отраслей экономического знания, по которым сформирован полный механизм научной аттестации. Этим фактически создана целая отрасль, в которой занято множество людей, коим нет нужды в знании «абстрактной» экономической теории (и в этом плодотворном убеждении они, естественно, наставляют и своих питомцев), — финансы, денежное обращение и кредит; бухгалтерский учет, статистика; математические и инструментальные методы экономики; мировая экономика; теория управления экономическими системами; макроэкономика; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; землеустройство; маркетинг; логистика; экономика и управление качеством; предпринимательство; экономическая безопасность; ценообразование; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами (которая также дифференцируется на особые отрасли знания — промышленность; АПК и сельское хозяйство; строительство; транспорт; связь и информатизация; сфера услуг).

В онтологическом смысле экономика открыта для познания в той мере, в какой достигнутая ступень ее развития сформировала устойчивые внутриэкономические зависимости, корреляции, тенденции и законы.

В гносеологическом же аспекте экономика открыта для познания в той мере, в какой познающий ее разум преодолевает идеологический догматизм².



2. Другой вопрос из «субъективно-психологической» серии: **могут ли экономисты спасти экономику?**

Думаю, нет — **ни спасти экономику, ни помочь экономике экономисты не могут**, хотя странная уверенность в этом и питает самомнение многих экономистов (а часть общества и вообще убеждена, что все экономические кризисы и прочие хозяйственные неудачи — от злокозненных экономистов).

Объясняется это тем, что экономическое знание (даже если это — экономико-теоретическое знание) остается самым незначимым фактором экономического развития. Классический пример со знаменитым сочинением Дж.М. Кейнса бессилен, так как вся антикризисная программа по выходу из Великой Депрессии была принята задолго до выхода этой книги.

Более того, чем сильнее идеологически ангажирован тот или иной экономист, тем он опаснее для экономики; например, доходящая до паранойи любовь к мнимым экономическим достижениям в прошлых периодах отечественной истории чревата истерическим неприятием объективных исторических перемен в современной рыночной реорганизации российского производства³.

В этой ситуации надо помогать экономике, а не экономисту, психологическая девиация которого действительно потенциально опасна для экономики.

Но экономисты продолжают тяготеть к гипертрофированию своей роли, формируя миф о своем статусе как неких «демиургов», хотя в реальности их роль в механизме движения экономики сродни роли астрономов в движении Солнечной системы.



3. Скорее, наоборот, — это **экономика, по мере своего прогрессивного развития, спасет экономистов от разъяренного общества!**

Экономика — это вечно-взрывоопасное состояние, это постоянно бурлящий «котел», крышку которого может снести в любой момент. Новые проблемы вытесняют старые, и — к непреходящей радости «предсказателей от экономики» — уже некогда и некому вспоминать те «рекомендации», которые еще вчера легкомысленно раздавались экономистами. Кто сегодня, например, помнит пророков, совсем недавно рекомендовавших расставаться с долларом и евро, предвещая им неминуемый крах? Тех экономистов, кто выступал против вступления России во Всемирную торговую организацию, обрекая нашу экономику на заведомо невыгодные конкурентные позиции в глобальном масштабе? Тех, кто рекомендовал учиться у Северной Кореи, фальшиво изображая любовь к идеям «чучхе»?

Инертность экономического пространства преодолевается интенсивностью экономического времени, и горе тому обществу, которое меняет время на пространство!



4. Тогда возникает законный вопрос — **а нужны ли вообще экономисты экономике?**

² В статье «Можно ли верить экономистам» (Can We Trust Economists?) Уве Райнхардт (Uwe Reinhardt), профессор экономики в Принстонском университете, рассматривает ситуацию конфликта между фактами, полученными на основе анализа, и личным мнением исследователя, и приходит к выводу о том, что для исследуемых вопросов пагубно, когда, вольно или невольно, экономисты наполняют их анализ собственной идеологией [2].

³ «Современная Россия управляется экономистами. Во времена социализма их численность в стране составляла около двух миллионов человек. В настоящее время в связи с открытием многочисленных экономических факультетов в государственных и коммерческих вузах это число значительно увеличилось. Однако экономическая ситуация в России ухудшается. С объяснениями, почему это происходит, опять-таки выступают экономисты. Таким образом, одни из них проводят реформы, другие советуют, а третьи — критикуют и ищут выход из создавшегося положения. Предлагаются разные рецепты, но все чаще наши экономисты уповают на сильное государство, а их взгляды обращаются назад, к советскому периоду, ко временам Сталина» [1].

Экономике, может, и не особенно, но обществу — обязательно: кто-то же должен специально заниматься экономикой и толковать ее доверчивым «неэкономистам». Этим и порождается специфический рынок «экономических концепций» — на любой вкус и по любой цене, от откровенно обскурантистских — до предельно аферистических!

У этого рынка — свои законы и факторы развития, своя мода и свои кумиры, а фарватер «мэйнстрима» извилист и непредсказуем.

Еще одна особенность этого рынка — его невидимость, хотя производство основного товара («диссертации») максимально регламентировано, частично входя особым элементом в структуру макроэкономического «теневого» рынка.



5. Поставим вопрос иначе — а **нужна ли экономика экономистам?** Читая иные опусы, понимаешь — авторы повествуют о какой-то крайне странной, только им известной, экономике, существующей только в их воображении.

Всем профессиональным интеллектуалам хорошо известен феномен «спекулятивной философии», но гораздо чаще нам приходится встречаться со «спекулятивной экономикой», результаты анализа которой известны авторам задолго до начала исследования — чего стоят, например, исследования отсутствующих институтов, не начавшихся процессов и выдуманных противоречий?

Конечно, экономика нужна экономистам — прежде всего, потому, что ее многоуровневость и полиформность могут оправдать любую схоластическую конструкцию⁴.



6. Всем профессиональным экономистам когда-нибудь приходит запоздалое прозрение: а **не принимал ли он опусы экономистов за саму экономику?** Поскольку рациональное отражение экономики представлено только в сочинениях экономистов, а критерий достоверности этих сочинений, степень их адекватности реальной экономике весьма расплывчат, то этим откровенно пользуются проникающие в ряды доверчивых экономистов проходимцы. И нет надежного способа противостояния им!⁵



7. Заключительный субъективный вопрос можно сформулировать так, — не принимаем ли мы **кризис экономического сознания за кризис экономики?**

В отличие от экономики, хоть иногда вскарабкивающейся на вершину «пика», экономическая наука всегда находится в кризисе, и это — ее естественное состояние.

Некризисное состояние экономической науки означало бы, что она нашла ответы на все вопросы и что экономистам пора заняться иным делом⁶. Впрочем, даже когда физики

⁴ Среди экономистов до сих пор популярна старая шутка: «Спад — это когда ваш сосед теряет работу; а вот если работу потеряли вы сами, то это уже — депрессия». Это — хорошая иллюстрация к ситуации в экономической науке, когда не существует универсально согласованных определений даже фундаментальных категорий. Не случайно, если вы спросите у 100 различных экономистов, каковы условия экономического спада, то вы получите, по меньшей мере, 100 различных ответов [6].

⁵ Дэни Родрик в статье «Виновата не экономика, а экономисты» отмечает, что поскольку мир впал в экономическую депрессию, многие ставят под сомнение роль экономистов. Далее он объясняет причины такого сомнения, инкриминируя экономистам то, что это они узаконили и пропагандировали идею о том, что неограниченные финансовые ресурсы — благо для общества; это они выступали против опасности чрезмерного государственного регулирования; это экономисты не смогли обеспечить практику необходимыми инструментами для преодоления нынешнего экономического беспорядка. И их разногласия достигли неприличного для науки состояния — так, диапазон взглядов на кейнсианское налогово-бюджетное стимулирование варьируется от «абсолютно необходимого» до «неэффективно-опасного». А полный консенсус относительно достоинств модели экономики, сосредоточенной на глобальных финансах, вовсе не привел к консенсусу о том, что делать. И многие уверены, что это не экономика, а экономисты во всем виноваты — они были чрезмерно уверены в том, что рынки являются эффективными, что инновационные финансовые риски трансфертов нуждаются в самоуправлении, а вмешательство правительства вредно [5].

⁶ В это трудно поверить сегодня, но еще не так давно экономисты принимали поздравления с успехами в их дисциплине. Эти успехи (или то, что они принимали за успехи) были как теоретическими, так и практическими, в результате чего якобы настал «золотой век» для этой профессии. В теоретической части экономисты полагали, что они урегулировали внутренние конфликты экономики. Так, в 2003 году Роберт Лукас (Чикагский университет) в обращении к Американской экономической ассоциации утверждал, что уже решена центральная проблема предотвращения депрессии. В 2004 году Бен Бернанке (бывший профессор Принстонского университета, который является сегодня Председателем Федеральной резервной системы США) отметил значительное улучшение экономических показателей за последние два десятилетия, которые он

(представители естественнонаучной дисциплины!) горделиво заявляли о завершенности физического знания, они всегда оказывались посрамленными.

Другое дело, что затяжной кризис в экономической теории опаснее скорее для нее самой, чем для экономики, даже не подозревающей о существовании экономистов, — подобно тому как атомы не подозревают о существовании физиков (а звезды — о существовании звездочетов).

Экономистом может быть только тот, кто влюблен в экономику — трудно заниматься экономикой, не любя ее, тем более когда собственные рассуждения ставятся выше объективной логики развития экономики.

И не надо обижаться, если экономика отвергнет твою любовь, — по статистике, чаще всего на свете случается именно *безответная любовь!*

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дорошенко, В.* и др. Спасут ли Россию наши экономисты? / В. Дорошенко, И. Павлова // Наука в Сибири. 1999. № 6. 12 февр.
2. *Райнхардт, У.* Можно ли верить экономистам [Электронный ресурс] / У. Райнхардт. Режим доступа: <http://indianeconomy.org/2009/01/17/can-we-trust-economists/>, свободный.
3. No confiar en los economistas? (Верить ли экономистам?) [Электронный ресурс]. URL: <http://mercadopymes.com/no-confiar-en-los-economistas/>.
4. Por qué se equivocaron tanto los economistas? (Почему и как экономисты не правы?) URL: <http://www.taringa.net/posts/info/3383065/%C2%BFPor-qu%C3%A9-se-equivocan-tanto-los-economistas.html>.
5. *Rodrik, D.* Ne pas confondre économie et economists / D. Rodrik. La Tribune.fr — 24/03/2009 Å; URL: <http://www.latribune.fr/opinions/20090324trib000358899/ne-pas-confondre-economie-et-economistes.html>.
6. What's a recession? URL: <http://economics.about.com/cs/businesscycles/a/depressions.htm>.

частично отнес на счет более четкой формулировки экономической политики. А в 2008 году в документе, озаглавленном «Состояние макроэкономики» Оливье Бланшар (Массачусетский технологический институт, позже — главный экономист Международного валютного фонда) заявил: национальная макроэкономика оптимальна, битвы прошлого закончились, настало широкое совпадение взглядов, и экономисты считают, что у них все под контролем [4].

ПЕРЕХОДНЫЙ ПРОЦЕСС СКВОЗЬ АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ТЕОРЕТИЧЕСКУЮ ПРИЗМУ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИК СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА¹

АЛЬТМАН М.,

финансово-экономический факультет,
Веллингтонский университет Виктории
(Victoria University of Wellington),
Веллингтон, Новая Зеландия

Целью статьи является исследование реалий экономического роста и его условий в странах, прежде входивших в Советский блок; особое внимание при этом уделяется Украине и Российской Федерации. Во многих из этих стран переход от «коммунизма» по-прежнему сопряжен с проблемами институционального проектирования и соответствующими последствиями, характеризующимися высоким уровнем коррупции и низкими показателями подотчетности и прозрачности. Данная работа направлена на анализ некоторых аспектов этих социально-экономических реалий в контексте современной экономической теории, которая сама непрерывно подвергается критике.

Методология/подход. Тип экономической теории, использованный для оценки переходных процессов, позволяет сформулировать важные выводы относительно государственной политики. Общепринятая экономическая теория традиционно фокусировалась на обеспечении гарантий прав частной собственности, функционирования конкурентных рынков, в том числе «гибких» рынков труда, как если бы достаточных, то необходимых условий успешного и стремительного перехода от командного управления к рыночной экономике. Вопросам же институционального проектирования внимание уделялось незначительное. В данной работе представлен институционально-поведенческий подход к анализу важных аспектов успеха и неудач стран с переходной экономикой с использованием как экономических данных, так и данных в области управления.

Результаты исследования. В ходе исследования обнаружено, что экономическая свобода в качестве традиционного показателя не является достаточным условием генерирования экономического роста; помимо нее, необходимы также подотчетность и прозрачность структур управления. Экономические успехи или неудачи тесно связаны с общими характеристиками социально-экономического управления. Кроме того, излишняя сосредоточенность на низком уровне заработной платы, чрезмерном ограничении систем социальных гарантий и политики в отношении рынка труда препятствует успешному росту и развитию.

Практическая значимость. Экономические показатели переходных стран могут быть значительно улучшены посредством развития институционального проектирования, способствующего укреплению рыночной экономики, характеризующейся высоким уровнем заработной платы. Существования рынка самого по себе недостаточно для осуществления успешного перехода от командного управления к динамичной рыночной экономике.

Новизна. В данной работе представлена оригинальная аналитическая позиция, позволившая дать оценку странам с переходной экономикой с точки зрения институционально-поведенческого подхода и сформулировать важные выводы для государственной политики.

Ключевые слова: экономический рост; экономическая теория; государственная политика; Украина; Россия.

Purpose — The paper aims to examine the reality of, and, conditions for economic growth for former Soviet and Soviet Block economies with special attention to Ukraine and the Russian Federation. Many of these economies' transition from «Communism»

¹ Впервые опубликовано: *Morris Altman. The transition process from alternative theoretical prisms: A comparative analysis of Eastern European and former Soviet Block economies // International Journal of Social Economics. 2009. Volume 36. Issue 7. Pp. 716–742.* Перевод на русский язык публикуется с разрешения автора.

remain plagued by problems of institutional design and outcomes characterized by high levels of corruption and low levels of accountability and transparency. The purpose of this paper is to analyze aspects of these socio-economic realities in the context of contemporary economic theory and ongoing revisions to it.

Design/methodology/approach — The type of economic theory used to assess issues of transition has significant implications for public policy. Conventional economic theory has traditionally focused on secure private property rights, competitive markets, inclusive of «flexible» labor markets, as the necessary if not the sufficient conditions to successfully and quickly transition from command style to market economies. Little attention is paid to the details of institutional design. The paper applies a behavioral-institutional analytical framework to analyze important aspects of failures and successes in transition economies using both economic and governance data sets.

Findings — The paper finds that traditional measures of economic freedom are far from sufficient to generate economic growth. Accountability and transparency in governance structures is also required. Economic failure and success are closely connected with overall performance in socio-economic governance. Also an unnecessary emphasis on low wages, highly constrained social safety nets and labor market policy impedes successful growth and development.

Practical implications — Transition economies' economic performance can be significantly enhanced through improvements in institutional design that facilitates the evolution of high-wage market economies. The market in and of itself does not suffice to generate successful transitions from command to vibrant market economies.

Originality/value — This paper provides an original expose and analysis of transition economies from a behavioral-institutionalist perspective, with important public policy implications.

Keywords — economic growth; economic theory; public policy; Ukraine; Russia.

Введение

Реалии экономического роста и условия для него в странах Восточной Европы и странах, прежде входивших в Советский блок, тщательно исследованы с особым вниманием к их наиболее крупным представителям — Украине и Российской Федерации. Экономические показатели обеих этих стран были низки, а индекс развития человеческого потенциала — мал, как по абсолютной величине, так и в части размера дохода на душу населения. Соответствующие показатели дохода на душу населения по-прежнему не превышают уровня дореформенных 1980-х гг. Точно так же обстоит дело во многих других транзитивных экономиках, за некоторыми существенными исключениями. Переход многих стран от «коммунизма» по-прежнему осуществляется проблемами институционального проектирования и некоторыми последствиями, характеризующимися высокими показателями коррупции и низким уровнем подотчетности и прозрачности. Некоторые аспекты этих социально-экономических реалий исследуются в русле современной экономической теории, которая сама постоянно подвергается пересмотру. Направление экономического анализа, используемое, как правило, для оценки переходных процессов, может послужить основой для формулирования важных выводов в сфере государственной политики.

Политическая экономия, изучающая процессы перехода бывших командных экономик к рыночным отношениям, большей частью оказалась под влиянием общепринятых (неоклассических) представлений, предполагающих рекомендации проведения широкомасштабной стремительной приватизации и дерегулирования прежде командной экономики. При этом предполагается, что институциональная инфраструктура, необходимая для развития динамичной рыночной экономики, образуется в результате резких мощных сдвигов в сфере политического режима, которые обеспечат защиту прав собственности. Часто говорят о существовании причинной связи между приватизацией и практическим соблюдением необходимых прав частной собственности. Наличие частной собственности в качестве доминирующей организационной формы предположительно выступает достаточным условием для обеспечения эффективных результатов функционирования рынка.

Предполагается также, что лица, осуществляющие принятие решений, будут находить для себя выгодным экономически эффективное поведение, вместо того чтобы продолжать демонстрировать рентоориентированное поведение. Таким образом, начальный политический курс был направлен на стремительную трансформацию, в ожидании, что все институциональные элементы «свободного рынка» встанут на свои места, включая решающий финансовый блок. Одно из последних возражений против этого аргумента заключается в том, что к списку необходимо добавить свободную торговлю для того, чтобы усилить, посредством конкурентного давления, эффективность прав собственности [23].

Общепринятые представления главным образом основываются на предпосылке о том, что в условиях преобладания частной собственности и прав частной собственности процесс экономического развития протекает лучше, если реальная заработная плата сокращается, а программы социального обеспечения (гарантии социальной защиты) ликвидируются или существенно урезаются; эти программы затрудняют экономическое развитие, поощряя безработицу и стимулируя рост заработной платы. Более высокий уровень заработной платы обеспечивается положительным влиянием пособий по социальному обеспечению на минимальный уровень оплаты труда и переговорную силу рабочих. Высокая заработная плата способствует поддержанию высокого уровня безработицы и издержек производства, что характерно для бедных экономик со слаборазвитой конкуренцией. С этой точки зрения, для построения эффективной рыночной экономики на руинах экономики командного толка требуются политические меры, минимизирующие реальную заработную плату, а также сводящие к минимуму или совсем прекращающие политику регулирования трудового рынка и институционального проектирования, которые способствуют ослаблению конкурентоспособности экономики.

Представленная в данной работе альтернативная теоретическая позиция, основанная на подходах поведенческой и институциональной экономики, рассматривает вмешательство в функционирование рынка труда, осуждаемое общепринятой теорией, как фактор, способный стимулировать рост конкуренции, сопровождаемый повышением уровня заработной платы, в условиях рыночной экономики. Более того, необходимо обратить внимание на множество нюансов концепции экономической свободы для того, чтобы оценить, как эти институциональные параметры превращаются в двигатель экономического роста и развития. Институционально-поведенческий подход также предполагает, что стандартные политические меры могут благоприятствовать развитию конкурентной экономики, но лишь в случае низкого уровня заработной платы, который, в свою очередь, может негативно сказаться на перспективах долгосрочного роста, так же как и на социально-экономическом благосостоянии подавляющего большинства населения страны.

Успешность конкурентных рыночных экономик с высоким уровнем заработной платы зависит от характеристик институциональной среды, являющейся фундаментом конкретной рыночной экономики. Этот факт по большей части упускается в рамках традиционного подхода и лишь постепенно прокладывает себе путь в ходе развития теории переходной экономики в русле мейнстрима. Ключевым моментом при таком институциональном проектировании выступают гарантии прав собственности и стимулы, основанные на этих правах, то есть модель институционального проектирования, сформировавшая основу большей части того, что относят к новой институциональной экономике [20, 21, 22]. К данной области относится модификация прав собственности, в результате которой индивидуальный уровень доходности приближается ко всеобщему. Более того, протекционизм в отношении экономических организаций должен быть сокращен или устранен полностью. Экономические агенты, в частности, лица, принимающие решения, должны иметь стимулы к эффективному поведению, что возможно при такой структуре прав собственности, которая обеспечивала бы выгоду эффективных актов выбора, когда чистая приведенная стоимость выбора положительна. В конечном счете, именно эффективные институты создают структуру стимулов, аналогичную той, которая преобладала бы в совершенно конкурентной среде, в которой ни один экономический агент не в состоянии повлиять на цену, рентоориентированного поведения не существует, а все внешние эффекты интернализированы. Такая институциональная структура также сделает хищническое поведение (основанное на перераспределении дохода) относительно невыгодным по сравнению с производительной экономической деятельностью. Именно отсутствие такой среды позволяет процветать группам специальных интересов путем присвоения монопольной ренты

вместо освоения технологий или трудовых навыков, которые позволили бы генерировать богатство. Однако сами по себе права частной собственности, и приватизация в частности, не обязательно приведут к созданию «правильной» структуры стимулов для формирования эффективной экономики как двигателя роста.

Что новая институциональная экономика почти полностью игнорирует — так это ту роль, которую играют трудовые права в определении степени эффективности функционирования экономики, а также масштабов распространения плодов экономического развития. Наличие прав частной собственности — необходимое, но не достаточное условие для развития эффективного рынка. Экономическая эффективность достигается под давлением активных рынков труда, которые стимулируют инвестирование «социального потенциала», необходимого для реализации экономической эффективности, а также развитие эффективных экономических предприятий экономическими агентами микроуровня. Если государственная власть примется нейтрализовывать повышающие эффективность результаты прежних активных рынков труда, экономика может впасть в устойчивое состояние неэффективного, но конкурентного равновесия, характеризуемого низким уровнем зарплаты и низкими доходами. Рыночные силы сами по себе не смогут ни вывести экономику из этого неэффективного равновесного режима, ни генерировать побудительные стимулы для построения эффективного государства и экономики. Государство, совместно с рыночными силами, играет решающую роль в определении того, повышается ли эффективность экономики. В этом смысле экономическая эффективность или неэффективность является результатом выбора правительства. Осознание существования возможности и мотивов этого выбора позволяет нам лучше понять, почему для большинства стран мира в прошлом и настоящем экономическая неэффективность являлась нормой и как эту норму можно изменить [7]. Степень, в которой хорошо контекстуализированные активные рынки труда могут служить инструментом стимулирования экономического развития при высоком уровне заработной платы, определяется институциональной структурой, в рамках которой проводится политика активного рынка труда.

Все больший интерес вызывают взаимоотношения между специфическими структурами управления и экономическим развитием. Что касается вышеупомянутых институциональных правил частной собственности, Сен [25] развивает концепцию свободы и развития, связанной со свободой слова и деятельности в отсутствие формальных и неформальных методов цензуры и политического контроля, при стимулировании экономического развития, выгоды которого широко распространены среди социально-экономических групп. Также значимость имеют масштабы развития коррупции и связанная с ними степень подотчетности и прозрачности, масштабы сферы правовых норм, качество регулирования и эффективность правительства. Важность правительства в процессе экономического развития впервые была исследована Кауфманом и его соавторами [15, 14, 16]. Эти особые институциональные параметры оказывают влияние на показатели транзакционных издержек, риска и неопределенности, с которыми сопряжена деловая активность. К тому же, влияние на все названные показатели оказывает право голоса. В целом, неудовлетворительное управление является причиной низких макроэкономических показателей, сдвигая, фактически, границу кривой производственных возможностей внутрь.

Даже при растущем интересе к роли институциональных структур в процессе социально-экономического развития в русле традиционного подхода, активные рынки труда по-прежнему представляются в негативном свете, что является логичным следствием рассуждений в духе мейнстрима. Мы утверждаем, что эти рассуждения весьма неполноценны. Более реалистичное моделирование процессов, происходящих на рынке труда, свидетельствует о том, что регионы с высоким уровнем заработной платы могут оказаться конкурентоспособны в части издержек, и при этом переживать переходные процессы экономического развития [2, 9, 4, 6, 8, 7]. Однако функционирование режима, характеризующегося высоким уровнем заработной платы, требует построения соответствующей институциональной основы. Тем не менее, если институциональные характеристики, способствующие развитию активного рынка труда, прочно закрепились, они могут создавать стимулы к развитию и реализации функций других необходимых и связанных с ними институциональных параметров.

Традиционные методы экономического моделирования часто фокусировались на стремительном переходе от командной экономики к рыночной, при этом мало внимания уделялось институциональным характеристикам конкретной переходной экономики.

Стремительная приватизация и гибкие рынки труда отличали этот подход. При этом предполагалось, что каким-то образом адаптация институциональных структур произойдет быстро, что будет способствовать устойчивому экономическому развитию. Однако такие аналитические прогнозы оказались несостоятельными. Там, где успехи были достигнуты, отмечались активные действия правительства по формированию соответствующих институциональных параметров.

Замечательная критика экономической теории мейнстрима и политических принципов теории переходной экономики осуществлена Стиглицем; прекрасный критический обзор литературы, посвященной переходным процессам, содержится в работах [24, 27, 28, 13]: «[...] по крайней мере, частично проблема заключалась в чрезмерном доверии к экономическим моделям, взятым из учебников. Такая экономика может прекрасно подходить для преподавания студентам, но не для консультирования правительства, стремящегося укрепить основы новой рыночной экономики — в особенности это обусловлено тем, что типично американские учебники в очень большой степени опираются на особую — неоклассическую — интеллектуальную традицию, игнорируя другие традиции (к примеру, развитие Шумпетером и Хайеком), которые могли бы предложить более широкое видение ситуации, с которой сталкиваются экономики в переходном состоянии [...], недостатки излагаемой в учебниках экономической теории куда более серьезны: за немногими исключениями, она не в состоянии даже инкорпорировать подходы к исследованию корпоративного управления, занимающие представителей мейнстрима, начиная с работ Маршала (1897 г.) и Берле и Минса (1932 г.), и являющиеся главным объектом исследования современной теории транзакционных издержек и информационной экономики. Не говоря уже о проблеме, также возникающей из-за путаницы между средствами и целями: возьмем, к примеру, приватизацию или открытие счетов предприятием, которые рассматриваются в качестве показателя успеха, а не средства достижения более фундаментальных целей. Даже создание рыночной экономики должно рассматриваться как средство достижения более масштабных целей. Значение имеет не просто само создание рыночной экономики, а улучшение жизненного уровня и формирование основ устойчивого развития, характеризующегося равенством и демократичностью» [26, р. 130].

В эмпирическом плане центром внимания данной статьи стали особенности экономического управления, с особым акцентом на странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Представленные здесь предположения и аналитические схемы, построенные на их основе, получены с помощью данных ООН [29], предоставленных Всемирным банком данных о показателях мирового развития [32] и качестве управления [31], а также данных Института Фрейзера об уровне «экономической свободы» [12]. Многие переходные страны, включая страны с наиболее масштабными экономиками, Россию и Украину, остаются слабыми и характеризуются низкими показателями социально-экономического развития, несмотря на «шоковую терапию», которой они подверглись. С другой стороны, некоторые из транзитивных экономик — возьмем Словению, Чешскую Республику, Венгрию, Словакию, страны Балтии и Польшу, обладающую наиболее крупной экономикой, если говорить о названных странах, — приспособились к новой ситуации достаточно хорошо. Можно эмпирически связать основные достижения и неудачи социально-экономической трансформации с особенностями экономического управления. Важными институциональными аспектами при этом выступают трудовые права, права частной собственности, свобода слова и деятельности, правовые нормы, подотчетность и прозрачность. Автор пришел к выводу, что экономической свободы в сочетании с приватизацией и правами частной собственности вовсе не достаточно для генерирования экономического развития. Автор также утверждает, что проблемы, сопровождающие транзитивные процессы, не могут быть разрешены путем следования экономической стратегии низкого уровня заработной платы, а, скорее, посредством институциональных реформ, способствующих росту, характеризующему высоким уровнем заработной платы при высокой производительности.

Основные статистические данные переходных экономик стран Восточной Европы и стран бывшего Советского Союза

Используя данные, содержащиеся в Докладе о человеческом развитии [29], а также предоставленные Всемирным банком сведения [31], составлены таблицы 1–4, отражающие сравнительную статистику социально-экономической сферы. Из таблицы 1 понятно, что

наиболее успешными среди стран с переходной экономикой являются те, которые никогда не являлись частью Советского Союза. В 2004 г. ведущее место в списке рассматриваемых переходных экономик занимает Словения, за ней следует Чешская Республика, величина ВВП на душу населения в которой достигает приблизительно 20 000 долл. США. В Венгрии, Словакии и Эстонии этот показатель был на уровне 15 000 долл.; недалеко ушли от них Литва, Польша и Хорватия. Экономика всех этих стран характеризовалась стабильными, относительно высокими темпами роста на душу населения в посттранзитивный период (табл. 1 и 3). Крупнейшей экономикой среди этих стран обладает Польша, численность населения которой в 2004 г. достигает примерно 38 млн чел., что превышает численность населения всех перечисленных стран, вместе взятых. Украина с населением 47 млн чел. характеризовалась очень бедными экономическими показателями по сравнению с прочими переходными странами. То же самое справедливо и для России, численность населения которой составляла 137 млн чел., хотя Украина, доход на душу населения в которой достигал примерно 6000 долл. США, намного отстоит от России, в которой этот показатель держался на уровне 10 000 долл.

Экономические системы обеих стран, и России, и Украины, испытали негативный рост в 1990-е гг., и их восстановление началось лишь в начале нового тысячелетия, при этом темпы роста в период с 1999 г. по 2005 г. составляли 7% и 8%, соответственно (табл. 3). Что касается других отстающих стран с переходной экономикой, к 2004 г. доход на душу населения был все еще ниже уровня 1980-х гг., во времена коммунистического правительства. Более того, в таких странах, как Украина, Россия, Грузия, Киргизия и Молдова, население которых в совокупности составляет около 60% всех рассматриваемых нами стран с переходной экономикой, отмечалось падение дохода на душу населения по сравнению с периодом, предшествовавшим переходным процессам. К примеру, даже к 2005 году величина дохода на душу населения в России составляла 94% от его значения в 1990 году, в Украине — 69%, в Грузии — 65% (табл. 3). Если восстановить величину показателей дохода на душу населения Украины и России до их максимальных значений, достигнутых в дореформенный период, они составили бы 9 837 долл. и 11 002 долл. США, по курсу 2004 года, соответственно. Это позволило бы данным странам занять среднее положение в группе стран с переходной экономикой.

Напротив, успешные страны достигли значения среднедушевого дохода, значительно превышающего уровень коммунистических времен, и быстро догоняют некоторых западных коллег. В действительности, развитие большинства относительно успешных стран с переходной экономикой характеризовалось более быстрыми темпами роста, чем США. Более того, в самых бедных из этих успешных стран рост происходил относительно уверенными темпами. В 2005 году величина ВВП на душу населения в Польше примерно на 70% превышала значение этого показателя в 1990 году, при этом Польша характеризуется наиболее масштабной экономикой из всех стран с успешной историей, имея в 2005 году население численностью 38 млн чел., или 11% совокупного населения всех рассматриваемых переходных стран. В Венгрии, численность населения которой составляла в 2005 году 10 млн чел., показатель дохода на душу населения вырос почти на 40%, а в Чешской Республике, обладавшей в 2005 году приблизительно такой же численностью населения, среднедушевой доход вырос на 25%. К числу наиболее успешных стран с переходной экономикой принадлежит Эстония, чей доход на душу населения увеличился на 60%, и Словения, доход на душу населения в которой вырос на 43%. Однако общая численность населения обеих стран едва превышает три миллиона. Необходимо отметить, что уровень дохода на душу населения в США в период с 1990 г. по 2005 г. повысился почти на 30%. В контексте данного исследования особую актуальность приобретает вопрос о том, почему некоторые страны с переходной экономикой практически не выдерживают сравнения с другими и могут ли эти факторы стимулировать их способность к восстановлению и дальнейшему росту или ограничивают ее.

Если говорить о показателе ожидаемой продолжительности жизни при рождении, важном объективном измерителе благосостояния, Украина, как и следовало ожидать, учитывая ее низкие экономические показатели, занимает довольно низкое (среди переходных стран), двадцатое место, при этом данный показатель составляет 66 лет, что лишь немного превышает аналогичный показатель для России (табл. 1). В этом отношении положение обеих стран даже хуже, чем у стран с более бедной экономикой. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Албании (при среднедушевом доходе 4 978 долл.) составляет

Таблица 1

Выборочные экономические характеристики стран, входивших в Советский блок [29]

Страны	Население, 2004 г. (млн чел.)	ИРЧП, 2004 г.	Положение в ЕС по показателю ИРЧП	Общее положение по показателю ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет), 2004 г.	Положение в ЕС по показателю продолжительности жизни при рождении	ВВП на душу населения (по ППС, в долл. США), 2004 г.	Положение в ЕС по показателю ВВП на душу населения	Общее положение по показателю ВВП на душу населения	Темп роста ВВП на душу населения в %, 1990–2004 гг.	Общее положение по темпу роста	Положение среди стран ЕС по темпу роста	Национальный ВВП по отношению к ВВП США	Отношение среднего ВВП страны к среднему ВВП США
Словения	2,0	0,910	1	27	77	1	20939	1	28	3,6	26	6	0,960	0,528
Чешская Республика	10,2	0,885	2	30	76	2	19408	2	34	2,7	38	9	0,934	0,489
Венгрия	10,1	0,869	3	35	73	8	16814	3	39	3,1	34	7	0,917	0,424
Словакия	1,9	0,856	7	27	74	5	14623	4	43	2,7	39	10	0,903	0,369
Эстония	1,3	0,858	5	40	72	12	14555	5	44	4,3	13	4	0,905	0,367
Литва	3,3	0,857	6	41	73	9	13107	6	47	1,4	92	15	0,904	0,330
Польша	38,1	0,862	4	37	75	4	12974	7	48	4,0	18	5	0,909	0,327
Хорватия	4,5	0,846	8	44	75	3	12191	8	51	2,5	46	12	0,892	0,307
Латвия	2,2	0,845	9	45	72	11	11653	9	54	2,8	37	8	0,891	0,294
Россия	136,7	0,797	13	65	65	21	9902	10	59	-0,6	141	18	0,841	0,250
Румыния	20,9	0,805	11	60	72	14	8480	11	63	1,4	93	16	0,849	0,214
Болгария	7,2	0,816	10	54	72	10	8078	12	66	0,7	117	17	0,861	0,204
Казахстан	14,9	0,774	16	79	63	22	7440	13	74	1,7	80	13	0,816	0,188
Босния и Герцеговина	3,9	0,800	12	62	74	6	7032	14	78	12,0	2	1	0,844	0,177
Белоруссия	9,2	0,794	14	67	68	16	6970	15	79	1,6	83	14	0,838	0,176
Украина	47,0	0,774	17	77	66	20	6394	16	86	-3,2	159	21	0,816	0,161
Албания	3,1	0,784	15	73	74	7	4978	17	99	4,8	10	3	0,827	0,125
Азербайджан	8,4	0,736	20	99	67	19	4153	18	111	5,5	5	2	0,776	0,105
Армения	3,0	0,768	18	80	72	13	4101	19	112	2,7	40	11	0,810	0,103
Грузия	4,5	0,743	19	97	71	15	2844	20	120	-1,0	146	19	0,784	0,072
Киргизия	5,2	0,705	21	110	67	18	1935	21	142	-1,3	152	20	0,744	0,049
Молдова	4,2	0,694	22	114	68	17	1729	22	147	-5,3	162	22	0,732	0,044

Таблица 2

Значение показателя ВВП на душу населения [30]

Годы	Польша	Российская Федерация	Украина	США	Словения	Венгрия	Грузия	Чешская Республика	Эстония	Литва
1990	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1991	93	95	91	98	91	88	80	89	92	94
1992	95	81	82	100	86	85	45	88	74	74
1993	98	74	71	102	90	85	32	88	72	62
1994	103	65	55	105	94	88	29	90	72	57
1995	110	62	48	106	97	89	31	96	77	59
1996	117	60	44	109	101	90	35	100	81	62
1997	125	61	43	112	106	95	39	99	91	67
1998	131	58	43	116	110	100	40	98	96	72
1999	137	62	43	119	115	104	42	100	97	72
2000	144	68	46	122	120	110	43	103	106	75
2001	146	72	50	122	123	114	46	107	114	81
2002	149	76	54	123	128	120	49	109	124	87
2003	155	82	59	125	131	125	55	113	133	96
2004	163	88	67	128	137	132	59	118	145	103
2005	169	94	69	131	143	137	65	125	160	112
2005/2000	117	138	151	107	119	125	150	121	151	149
1990-2005	3,6	-0,4	-2,4	1,8	2,4	2,1	-2,8	1,5	3,2	0,8
1990-2005	3,6	-5,2	-9,0	2,0	1,6	0,4	-9,2	0,0	-0,3	-3,6
1999-2005	3,5	7,2	8,4	1,6	3,6	4,7	7,6	3,8	8,6	7,8

Примечание: по ППС (фиксированному на уровне 2005 г., в долл. США); 1990=100.

Таблица 3

Выборочные экономические характеристики прочих стран [29]

Страны	ИРЧП, 2004 г.	Общее положение по показателю ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет), 2004 г.	ВВП на душу населения (ППС в долл. США), 2004 г.	Общее положение по показателю ВВП на душу населения	Темп роста ВВП на душу населения в % 1990–2004 г.	Общее положение по темпу роста	Национальный ВВП по отношению к ВВП США	Отношение среднедушевого ВВП страны к среднедушевому ВВП США
Китай	0,768	81	72	5896	90	8,9	3	0,810	0,15
Индия	0,611	126	64	3139	117	4,0	20	0,645	0,08
США	0,948	8	78	39676	2	1,9	71	1,000	1,00
Ирландия	0,956	4	78	38827	3	7,3	4	1,008	0,98
Норвегия	0,965	1	80	38454	4	2,5	44	1,018	0,97
Канада	0,950	6	80	31263	10	2,1	58	1,002	0,79
Великобритания	0,940	18	79	30821	13	2,2	55	0,992	0,78
Австралия	0,957	3	81	30331	14	2,5	45	1,009	0,76
Швеция	0,951	5	80	29541	16	1,8	74	1,003	0,74
Франция	0,942	16	80	29300	17	1,7	79	0,994	0,74
Германия	0,932	21	79	28303	19	1,5	87	0,983	0,71
Италия	0,940	17	80	28180	20	1,3	97	0,992	0,71
Испания	0,938	19	80	25047	22	2,3	52	0,989	0,63
Израиль	0,927	23	80	24382	23	1,6	82	0,978	0,61
Новая Зеландия	0,936	20	79	23413	25	2,1	60	0,987	0,59

Таблица 4

ВВП на душу населения [30]

Годы	Польша	Российская Федерация	Украина	США	Словения	Венгрия	Грузия	Чешская Республика	Эстония	Литва
1990	25	40	25	100	51	39	17	51	33	39
1991	24	38	23	100	47	35	14	46	31	38
1992	24	32	21	100	43	33	8	45	24	29
1993	24	29	18	100	45	33	5	44	23	24
1994	25	25	13	100	45	33	5	44	23	21
1995	26	23	12	100	46	33	5	46	24	22
1996	27	22	10	100	47	32	5	47	25	23
1997	28	22	10	100	48	33	6	45	27	24
1998	29	20	9	100	48	34	6	43	27	25
1999	29	21	9	100	49	34	6	42	27	24
2000	30	22	9	100	50	35	6	43	28	24
2001	30	23	10	100	51	36	6	44	31	26
2002	31	24	11	100	53	38	7	45	33	28
2003	31	26	12	100	53	39	7	46	35	30
2004	32	27	13	100	54	40	8	47	37	32
2005	32	28	13	100	55	41	8	49	40	34

Примечание: по ППС (фиксированному на уровне 2005 г., в долл. США); США=100.

74 года, а в гораздо более бедной Молдавии (со среднедушевым доходом 1729 долл.) — 68 лет. В наиболее обеспеченных странах с переходной экономикой, Словении и Чешской Республике, ожидаемая продолжительность жизни достигает 76 лет. Низкий показатель дохода, по крайней мере, на том уровне, какой наблюдался в Украине, России, Албании и Молдавии, не обязательно подразумевает низкую ожидаемую продолжительность жизни. Страны характеризуются значительной степенью свободы в области государственной политики, поведенческими и культурными факторами, оказывающими влияние на ожидаемую продолжительность жизни. Высокий уровень дохода на душу населения способствует увеличению средней продолжительности жизни при прочих равных условиях. Фактически, не существует страны с переходной экономикой с относительно высоким уровнем дохода, ожидаемая продолжительность жизни в которой была бы ниже 70 лет; в основном этот показатель варьируется в пределах 72–77 лет. Однако, даже говоря об этих наиболее обеспеченных странах, существует большой простор для рассуждений относительно степени влияния неэкономических показателей на ожидаемую продолжительность жизни.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, часто используемая в качестве дополнения к показателю среднедушевого дохода, является одним из трех компонентов индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), измерителя благосостояния народонаселения. ИРЧП — это совокупность индексов, отражающих уровень:

- ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
- образованности взрослого населения плюс количество зачисленных в начальные, средние и высшие учебные заведения;
- ВВП на душу населения, измеренный в долларах США.

Как и следовало ожидать, принимая во внимание нашу дискуссию о среднедушевом доходе и ожидаемой продолжительности жизни, двум наиболее крупным из рассматриваемых нами переходных экономик, России и Украине, не удастся достичь высоких показателей и повысить свой рейтинг по показателю ИРЧП (табл. 1). Фактически, по данному показателю положение этих стран ниже, чем можно было ожидать, учитывая их уровень среднедушевого дохода. В целом статистическая связь между величиной дохода на душу населения и ИРЧП как измерителя уровня благосостояния тесна, но не абсолютна, при этом наблюдается тенденция, согласно которой страны с наиболее высоким уровнем среднедушевого дохода по показателю ИРЧП занимают самые высокие места (подробнее см. ниже).

Полезно наши экономические данные по странам с переходной экономикой оценить в контексте характеристик развитых стран, а также двух относительно успешных и крупных развивающихся стран, Китая и Индии (табл. 3 и 4). Реальный среднедушевой рост двух этих гигантов в социально-экономическом отношении (население каждой из стран превышает 1 млрд чел.) в течение периода с 1990 по 2004 годы держался на уровне 8,9% и 4% соответственно, что превышает значения аналогичных показателей любой из рассматриваемых нами развитых стран, включая США, темп роста на душу населения в которых за тот же период составил 1,9%. Темпы роста Китая и Индии превышали соответствующие показатели почти всех из рассматриваемых нами переходных стран (табл. 1 и 3). Однако в 2004 году уровень дохода на душу населения и в Индии (3 139 долл), и в Китае (5 896 долл) был ниже, чем в большинстве остальных переходных стран, даже ниже, чем в Украине. То же самое можно сказать о положении Китая и Индии по показателю развития человеческого потенциала. А значение среднедушевого дохода в Китае и Индии составляло 15% и 8% значения этого показателя в Америке соответственно. Важный вопрос при этом заключается в том, могут ли Китай и Индия поддерживать относительно высокие темпы роста при существующих институтах. Тот же самый вопрос актуален и в отношении недавнего повышения показателя роста среднедушевого ВВП, отмечаемого в России и Украине. Частично ответить на этот вопрос поможет анализ, представленный ниже.

И Россия, и Украина значительно отстают от отобранных для нашего анализа развитых стран, представленных в настоящей статье (табл. 1, 3 и 4). Это в особенности проявляется в отношении классификации по показателям ИРЧП и среднедушевого ВВП. В отношении значения самого ИРЧП отставание России и Украины, вроде бы, не столь заметно лишь потому, что компоненты индекса определяются таким образом, что разрыв между отстающими и лидерами искусственно сокращается. Тем не менее их относительное положение очень низко. Что касается величины ВВП на душу населения, в Украине он состав-

лял около 13% уровня дохода американцев, ирландцев и норвежцев. Кроме того, значение ВВП на душу населения в Украине составляло гораздо меньше трети величины этого показателя в других развитых странах. При этом в Украине ожидаемая продолжительность жизни при рождении (66 лет) была практически на 14 лет ниже, чем в рассматриваемых развитых странах (80 лет). В России в этом отношении дела обстоят даже хуже (до некоторой степени). Но в России значение ВВП на душу населения составляло 28% от уровня этого показателя в США. Относительно 1990 года социально-экономическое положение и в Украине, и в России заметно ухудшилось.

Положение некоторых других стран с переходной экономикой по сравнению с США и другими развитыми странами даже хуже. Однако необходимо отметить, что ведущие страны среди стран с переходной экономикой, Словения и Чешская Республика, достигли уровня среднедушевых доходов, составляющего примерно одну вторую значения этого показателя в Америке, что ненамного ниже аналогичных показателей наименее обеспеченных стран с развитой экономикой, таких как Испания, Израиль и Новая Зеландия, в которых, в свою очередь, данный показатель находится на уровне, составляющем примерно 60% уровня среднедушевого дохода США. В свою очередь, в Словении и Чешской Республике наблюдались гораздо более высокие темпы роста, чем в наиболее развитых экономиках. Не намного от них отстали и наиболее успешные среди стран с переходной экономикой, такие как Венгрия, Словакия и Эстония.

Среднедушевой доход, рост и благосостояние

И графический, и основной статистический анализ позволяет осветить и идентифицировать важные статистические социально-экономические связи, которые могут сыграть важную роль в поддержании устойчивого экономического развития рассматриваемых нами транзитивных экономик. Более того, такой анализ может выявить факторы, влияние которых на процесс развития в действительности не столь значимо, как было принято считать ранее.

В данной статье экономический рост рассматривается как разумный критерий социально-экономического благосостояния. Другими словами, предполагается, что повышение уровня среднедушевого дохода порождает, стимулирует или делает возможным достижение более высокого уровня благосостояния. Альтернативный критерий благосостояния — это разработанный ООН ИРЧП, обобщающий равнозначные показатели среднедушевого ВВП, ожидаемой продолжительности жизни и уровня образованности населения, о чем говорилось выше. На рис. 1 четко прослеживается устойчивая положительная связь между положением страны по показателю ИРЧП и среднедушевым ВВП, пересчитанным по курсу доллара США 2004 года. По мере роста среднедушевого дохода происходит снижение позиции по ИРЧП, при этом наименьшему значению среднедушевого дохода соответствует наибольшее значение ИРЧП. Коэффициент корреляции здесь составляет $-0,91$; график составлен для сокращенной выборки, включающей 121 страну из 172 стран, данные по которым имеются в распоряжении. Уменьшенная выборка образована в результате отсеивания тех стран, для которых не удалось получить прочие данные, используемые нами в статистическом анализе. Сильная связь, обнаруженная при анализе уменьшенной выборки, сохраняется и для полной выборки, хотя коэффициент корреляции падает при этом до $-0,82$. Видно, что при очень низких уровнях дохода существует относительно широкий диапазон значений ИРЧП, которые могут быть достигнуты для данного уровня дохода. Многое зависит от того, как происходит использование и распределение низких среднедушевых доходов. Кроме того, конкретному уровню ИРЧП соответствует широкий набор значений, и даже более высоких, среднедушевого дохода. Таким образом, более высокое значение среднедушевого дохода не гарантирует неизменно высокого положения по показателю ИРЧП. Однако также ясно, что более высокие значения ИРЧП, и, следовательно, более высокий уровень социально-экономического благосостояния связаны с более высокими показателями среднедушевого дохода. Также справедливо, что невозможно достичь наиболее высокого положения по показателю ИРЧП, не достигнув относительно высокого уровня среднедушевого дохода. Безусловно, среднедушевой ВВП является подходящим аналогом более комплексных измерителей благосостояния, таких как ИРЧП; но безусловной причинной связи между двумя этими показателями не существует. И все же, повторимся, более высокий уровень среднедушевого дохода представляется необходимым условием достижения неизменно высокого уровня социально-экономического благосостояния.

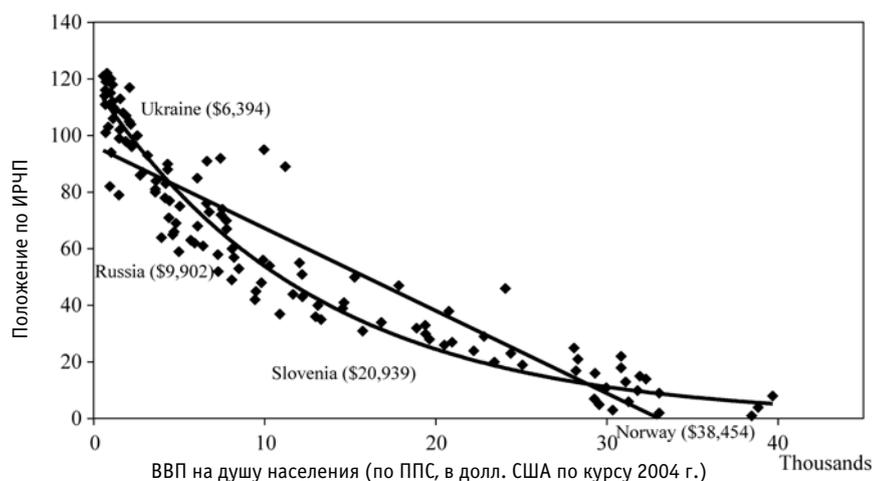


Рис. 1. ВВП на душу населения и положение по ИРЧП

На рис. 2 проиллюстрированы описанные выше взаимосвязи для переходных стран Восточной Европы, Китая и Индии. Здесь также наблюдается сильная отрицательная связь между положением по ИРЧП и среднедушевым доходом. При этом статистическое соответствие, будучи даже более тесным, характеризуется коэффициентом корреляции $-0,95$. Опять-таки, в процессе анализа данных отмечается некоторая гибкость: некоторые страны, такие как Украина, могли бы занимать более высокое положение в отношении ИРЧП, учитывая уровень их среднедушевого дохода. Однако в целом более высокие значения среднедушевого дохода являются необходимым условием для достижения значимого улучшения положения страны по показателю ИРЧП, то есть по уровню социально-экономического благосостояния. Так, более высокое положение России по показателю ИРЧП представляет следствием ее более высокого положения по уровню дохода.

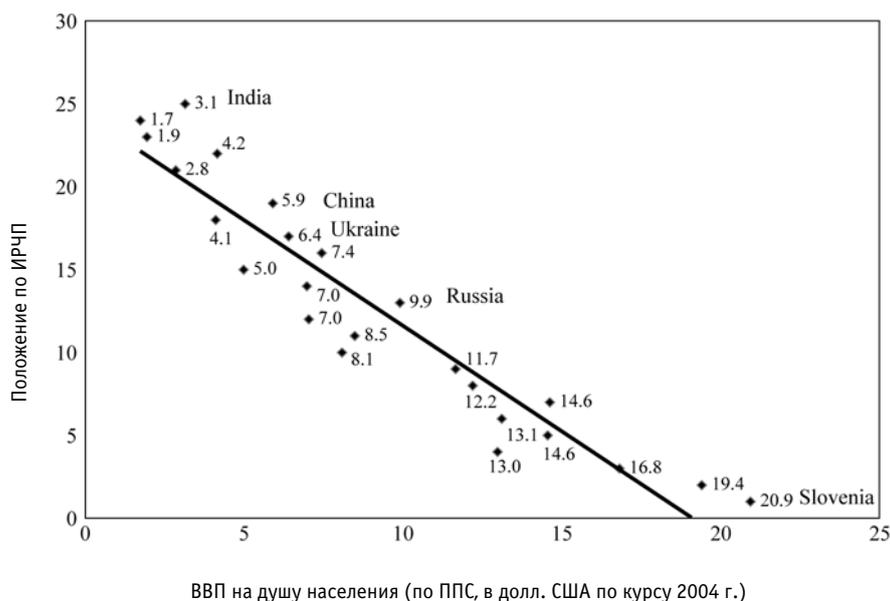


Рис. 2. ВВП на душу населения и положение по ИРЧП

На рис. 3 отражена взаимосвязь между ожидаемой продолжительностью жизни при рождении и среднедушевым ВВП для переходных экономик Восточной Европы, Китая и Индии. Среднедушевой ВВП является одним из трех ключевых компонентов ИРЧП. Ожи-

даемая продолжительность жизни изображена в виде функции среднедушевого дохода. Между этими двумя показателями существует положительная связь, которая, хотя и безусловна, однако сильна; коэффициент корреляции равен 0,62. Значение коэффициента наклона графика для независимой переменной (продукт на душу населения), составляющее 0,000439, говорит о том, что повышение среднедушевого дохода на 1000 долл. приведет к росту ожидаемой продолжительности жизни на 0,44 года. С другой стороны, разброс точек на графике явно свидетельствует о том, что данному относительно низкому уровню среднедушевых доходов соответствует достаточно широкий диапазон значений ожидаемой продолжительности жизни. Так, например, в Китае и Армении ожидаемая продолжительность жизни намного больше, чем в Украине и Индии (уровень среднедушевых доходов в которых несколько выше), а также в России (характеризующейся гораздо более высоким уровнем среднедушевых доходов). Аналогично, широкий диапазон среднедушевых доходов соответствует конкретному уровню ожидаемой продолжительности жизни. Это хорошо видно при уровне ожидаемой продолжительности жизни 72 года, которому соответствуют значения среднедушевого дохода от низкого до высокого. Очевидно, высокий уровень среднедушевого дохода не является обязательным условием для достижения большой ожидаемой продолжительности жизни. Положение Украины могло бы быть гораздо лучше несмотря на скромный уровень среднедушевого дохода. Но более высокие значения среднедушевого дохода, несомненно, стимулируют и облегчают реализацию стремления к достижению более высокого уровня благосостояния.

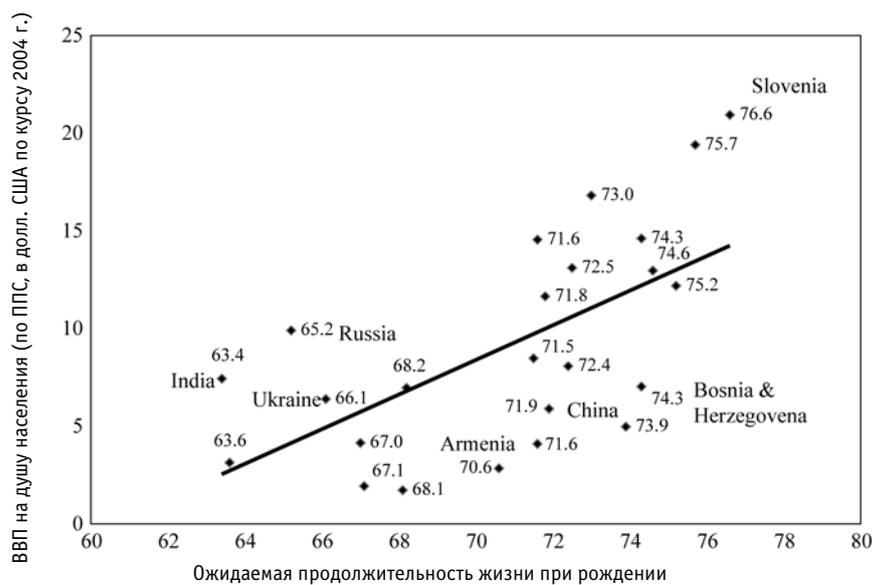


Рис. 3. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Среднедушевой доход, рост и неравенство доходов

Что касается причин достижения более высоких уровней среднедушевых показателей дохода и роста, современные экономисты часто говорят о положительном влиянии более высокого уровня неравенства доходов на больший рост доходов, особенно на низких уровнях экономического развития. Лежащая в основе этих представлений идея заключается в том, что бедные слои населения и даже средний класс попросту не сберегают средств в объемах, достаточных для обеспечения инвестиционных фондов, которые должны служить двигателем экономического роста и развития. Конечно, и бедные, и богатые классы могут делать некоторые сбережения, а также использовать (и занимать) их в инвестиционных целях. Правительство же, в свою очередь, может облагать налогом всех членов общества с целью создания фондов, необходимых для осуществления различных инвестиционных проектов, включая инфраструктурные. Кроме того, всегда существует возможность иностранного займа и прямого поступления иностранных инвестиций. С другой стороны, обеспеченные слои населения могут делать сбережения ради поддержания престижного

образа жизни, а не с тем чтобы инвестировать. Так, сбережения не обязательно равны инвестициям. Значительное неравенство доходов не обязательно должно порождать широкомасштабные инвестиции. Более того, как уже было отмечено, чрезмерное неравенство доходов может порождать политическую нестабильность и беспорядки, которые могут подорвать процесс экономического развития [3].

На рис. 4 и 5 проиллюстрированы взаимосвязи между экономическим ростом и неравенством доходов, а также между среднедушевым доходом и неравенством доходов для рассматриваемых нами стран с переходной экономикой; при этом неравенство доходов измеряется как процентное отношение дохода, получаемого 20% наиболее обеспеченной категории населения, к доходу, получаемому 20% наименее обеспеченной категории населения. Что касается связи между среднедушевым доходом и неравенством доходов, коэффициент корреляции равен $-0,15$, то есть по мере роста неравенства происходит снижение среднедушевого дохода. Хотя эта связь слаба, она противоположна той, которую принято констатировать в рамках традиционной теории, особенно в отношении менее развитых стран. Коэффициент наклона для независимой переменной неравенства составляет -482 долл., так что повышение неравенства доходов на один пункт означает снижение среднедушевого дохода на 482 доллара. Связь между ростом и неравенством доходов, будучи очень слабой, характеризуется положительным коэффициентом корреляции $0,06$. Более высокий уровень роста статистически связан с большей степенью неравенства доходов — но, опять-таки, связь эта весьма слаба. Однако для более широкой выборки (не отраженной в данном исследовании) для всех стран, для которых имеются данные и о росте, и о неравенстве доходов, коэффициент корреляции составляет $-0,21$. Выражаясь статистическим языком, — по-прежнему говоря о довольно слабой взаимосвязи — более высокая степень неравенства доходов связана с более низким показателем роста.

Что впечатляет еще больше и на что однозначно указывают два коэффициента, значения которых низки, так это выводы, которые могут быть получены при анализе разброса точек на графиках 4 и 5. На рис. 4 довольно низкому уровню неравенства доходов соответствует широкий диапазон среднедушевого дохода. Так, например, Украина характеризуется одновременно и низким неравенством доходов, и низким уровнем среднедушевых доходов, в то время как в Словении примерно такой же невысокий уровень неравенства доходов сочетается с относительно очень высоким среднедушевым доходом. Кроме того, широкому диапазону уровней неравенства доходов соответствует определенный низкий уровень среднедушевых доходов, а наиболее высокие значения среднедушевых доходов достигнуты странами, уровень неравенства доходов в которых низок. Факты подтверждают, что высокая степень неравенства доходов не обязательно предполагает высокие значения среднедушевых доходов, а низкий уровень неравенства доходов не является препятствием для достижения высоких показателей среднедушевых доходов, а может, наоборот, даже способствовать их увеличению.

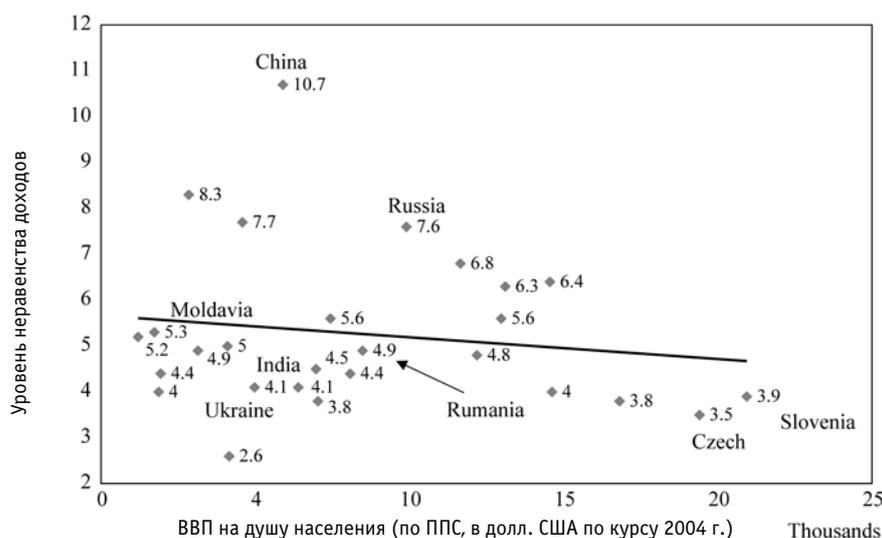


Рис. 4. Неравенство и ВВП на душу населения

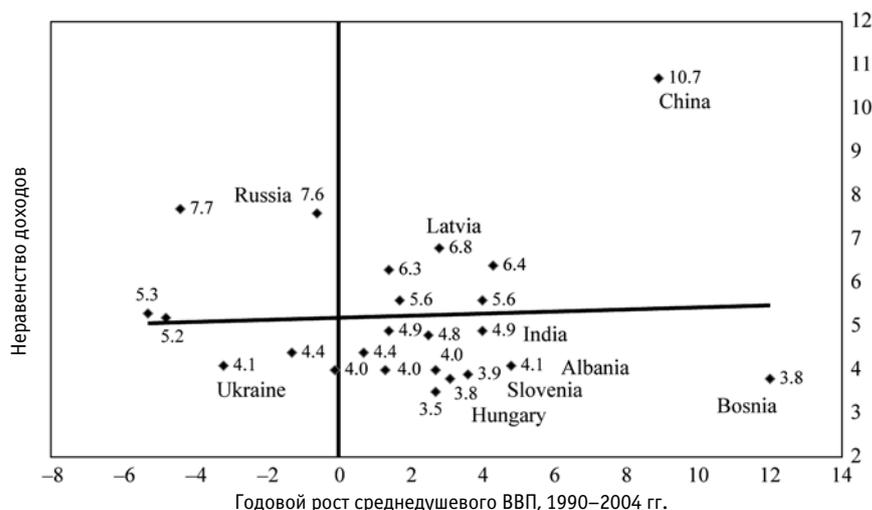


Рис. 5. Неравенство и рост

Что касается взаимосвязи между ростом и неравенством доходов, рис. 5 подтверждает, что низкий уровень неравенства доходов вполне совместим с высокими темпами экономического роста. В действительности, данному очень низкому уровню неравенства соответствует определенный диапазон темпов роста, ранжированных как по отрицательным значениям, которые, например, характеризуют положение Украины, так и по положительным значениям, как, скажем, Босния и Герцеговина (занимающие наивысшее место в выборке), а также Албания и Словения. Необходимо также отметить, что последнее увеличение темпа роста на душу населения в Украине происходило в условиях низкого неравенства доходов. Однако низкий уровень неравенства доходов относится не к неравенству как таковому, а скорее к коэффициентам дохода, приближающихся по значению к 4. Коэффициенту, равному 4, соответствуют наивысшие значения уровня среднедушевого дохода, а также наивысшие темпы роста. К тому же, хотя в Китае очень высокие темпы роста сочетаются с наиболее высоким в нашей выборке уровнем неравенства доходов, это явное исключение. В большинстве других стран, экономика которых характеризуется высоким уровнем неравенства доходов, темпы экономического роста относительно низки. Фактически, если опустить Китай, резко выделяющийся из общего ряда представленных в выборке стран, коэффициент корреляции между ростом и неравенством доходов сразу меняется с положительного 0,06 на отрицательный — 0,31. За исключением Китая, существует отрицательная связь между более высокими темпами роста и высоким уровнем неравенства доходов. Исходя из имеющихся данных относительно низкий уровень неравенства доходов, как, например, тот, что наблюдается в Украине, не представляется препятствием к достижению устойчивых высоких темпов экономического роста.

Среднедушевой доход, рост и экономическая свобода

Экономическая свобода часто рассматривается в качестве важного необходимого условия экономического развития. Также часто постулируется, что более высокая степень экономической свободы связана положительной причинной связью с достижением более высокого уровня среднедушевого дохода и более высоких темпов экономического роста. Список стандартных измерителей экономической свободы довольно широк и включает параметры свободы торговли, государственного долга и дефицита, а также характеристики сетки социальной безопасности и политики социального страхования наряду с гарантиями прав частной собственности, при этом последние выступают ключевым элементом понимания роли институтов для экономического развития в рамках традиционного подхода (в особенности в контексте новой институциональной экономики [20, 22]). В действительности, наблюдается относительно высокая корреляция между экономической свободой и уровнем среднедушевых доходов, характеризующаяся положительным ко-

эффицентом регрессии 0,48. Коэффициент наклона, равный 3 952 долл., показывает, что повышение индекса экономической свободы на один пункт вызовет увеличение среднедушевого дохода на 3 952 доллара.

На рис. 6 показано, что низкому уровню экономической свободы однозначно соответствует низкий уровень среднедушевых доходов. К этой категории относятся Украина и Россия. Однако показатели Украины намного отстают от показателей России, несмотря на почти одинаковый уровень экономической свободы. С другой стороны, среднему уровню экономической свободы, характеризуемому значениями индекса экономической свободы в пределах от 6 до 10, соответствует широкий диапазон значений среднедушевого дохода, от очень низких до самых высоких. Но даже средний уровень экономической свободы не является достаточным условием достижения высокого уровня среднедушевого дохода. Неизменно высокий уровень экономической свободы также не гарантирует высокого уровня среднедушевых доходов, и даже не представляется его необходимым условием в контексте установленной статистической зависимости. Средний уровень экономической свободы обязателен для увеличения среднедушевых доходов, однако его определенно не достаточно. А предельный вклад роста экономической свободы по достижении границы умеренности становится совсем незначительным.

При значении коэффициента корреляции между экономическим ростом и экономической свободой 0,19 связь положительна, но не очень сильна. Исходя из изображенной на рис. 7 связи одна из причин такой слабой корреляции заключается в том, что относительно более высокие темпы среднедушевого роста (3–4% ежегодно) статистически связаны с широким диапазоном значений индекса экономической свободы, минимальное из которых составляет 6, максимальное — 10. Более того, более высокие показатели экономической свободы не связаны статистически с более высокими темпами роста. Превышающее 6 значение индекса экономической свободы представляется пороговым, позволяющим достичь более высоких темпов роста. Однако индексам, значение которых равно и превышает 6, соответствует определенный диапазон значений темпа роста. Так, даже достижения порогового значения индекса экономической свободы не достаточно (выражаясь статистическим языком) для повышения темпов экономического роста. Если не принимать в расчет Китай, низкий уровень экономической свободы ассоциируется с низкими или даже отрицательными темпами экономического роста. Однако сегодня уровень экономической свободы Китая гораздо выше, чем он был когда-либо в исторической ретроспективе, и эта страна явно выигрывает, зарабатывая деньги посредством применения новых технологий, что стало возможным благодаря участию в международной торговле и инвестициям. С другой стороны, Украина и Россия являются довольно малообеспеченными и характеризуются относительно низкими показателями экономической свободы.

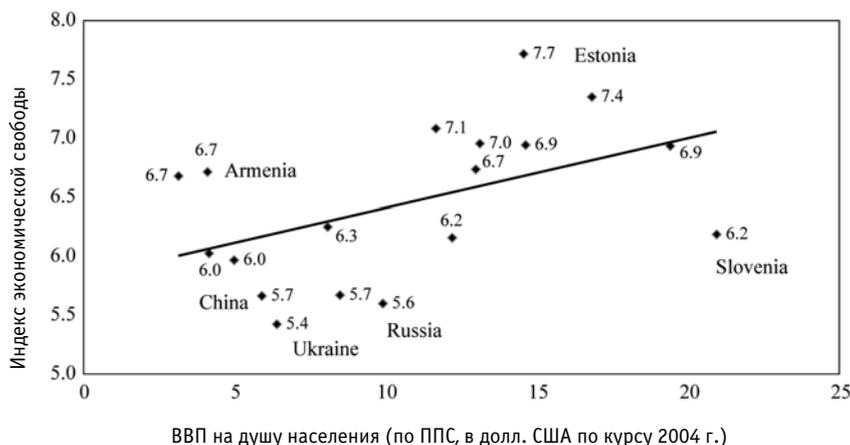


Рис. 6. ВВП на душу населения и экономическая свобода



Рис. 7. Рост и экономическая свобода

Небезынтересно было бы обратить внимание, что и в Украине, и в России в период с 1995 по 2005 годы отмечалось повышение значения индекса экономической свободы примерно с 4 до 5,5, или на 40%. То же самое происходило в более успешных переходных странах. Такое повышение уровня экономической свободы могло в большой степени положительно повлиять на показатели экономического роста Украины и России в новом тысячелетии. Опять-таки, этот виток роста происходил на фоне предшествовавшего истинного обвала среднедушевого ВВП и устойчивых отрицательных темпов роста, ознаменовавших наступление посткоммунистической эпохи. В настоящее время положительные показатели роста обеих экономик, отошедших с края пропасти, отмечаются на фоне относительно низкого, однако повышающегося, уровня экономической свободы, который сегодня недалек от порогового значения на уровне 6–7, которому соответствует наивысший уровень среднедушевого дохода. Наивысшее значение среднедушевых доходов среди рассматриваемых нами стран с переходной экономикой — 21 000 долл. — достигнуто Словенией, индекс экономической свободы для которой равен 6,2. В занимающей второе место Чешской Республике (19 000 долл.) индекс экономической свободы достиг значения 6,9 (более подробно о взаимосвязи между ключевыми показателями — индексом экономической свободы, среднедушевым доходом и экономическим ростом — см. [5]).

Среднедушевой доход, рост и управление

Кауфман [15, 14] утверждает, что исследовать экономическую свободу, не принимая в расчет некоторые из ее ключевых характеристик, является аналитическим упущением. Совместно с коллегами он уделяет особое внимание управлению и, соответственно, условиям, в которых осуществляют свою деятельность корпорации и население. Индекс корпоративного управления (CGI) включает показатели «права голоса и подотчетности», «политической стабильности и отсутствия принуждения», «эффективности управления», «качества регулирования», «соблюдения правовых норм» и «контроля коррупции». При этом утверждается, что при плохом управлении экономическое развитие даже при значительной степени экономической свободы будет затруднено. Коэффициент корреляции между CGI и среднедушевым ВВП равен 0,43, что свидетельствует о сильной положительной связи двух параметров. Кроме того, на рис. 8 показано, что, в отличие от взаимосвязи экономической свободы и среднедушевым доходом, существует явная прямая положительная связь между CGI и среднедушевым доходом. Разброс значений на графике выявляет некоторые исключения, например, Китай, CGI в котором относительно высок, но это не связано с предполагаемым повышением среднедушевых доходов. Коэффициент наклона графика, равный 191 долл., говорит о том, что на повышение CGI на 1 пункт статистически связано с повышением среднедушевого дохода на 191 доллар. Например, если бы CGI в Украине достигал значения, соответствующего CGI в Хорватии, то ее среднедушевой доход мог бы

подняться на 1 146 долл. Проблема Украины при этом, опять-таки, заключается в том, что по исследуемым социально-экономическим показателям она находится среди наименее успешных стран нашей выборки, в том числе и по показателю управления. Что касается связи между ростом и CGI, коэффициент корреляции положителен, и значение его, довольно высокое, составляет 0,67. Это существенно выше, чем коэффициент связи между ростом и экономической свободой. На рис. 9 также продемонстрирована достаточно явная связь между ростом и CGI. Бесспорным исключением является Польша, характеризуемая низким значением CGI (21) и высоким темпом роста (4%). Для Украины в данном отношении проблема заключается в относительно очень низком CGI.

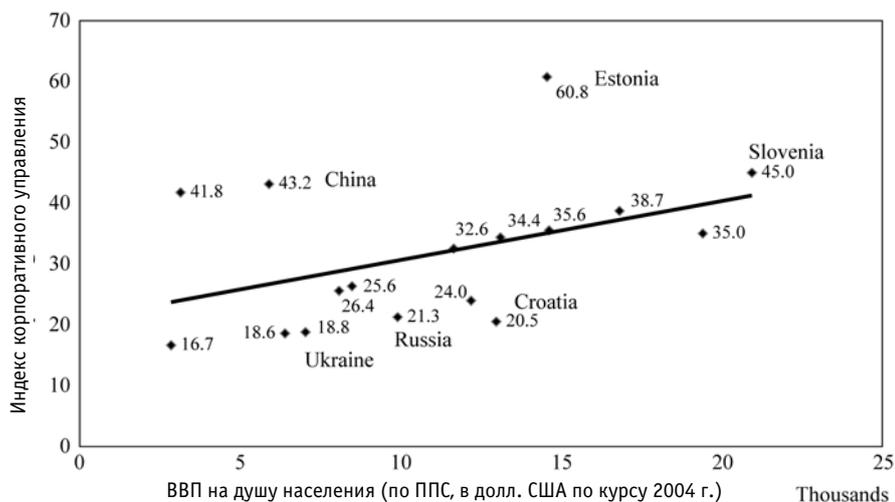


Рис. 8. ВВП на душу населения и CGI

По результатам этого анализа показателя CGI в отчете Всемирного банка о традиционной системе затрат, связанных с организацией бизнеса в Украине (таких как налоговые платежи, плата за лицензию, издержки принуждения к исполнению условий контракта и получения кредита), сообщается: Организация бизнеса-2008 ранжирует 178 стран по степени легкости организации предпринимательской деятельности на основе десяти критериев государственного регулирования предпринимательской деятельности. Сингапур уже второй год возглавляет этот список. Среди ведущих стран Восточной Европы и Средней Азии выделяются Эстония (17), Грузия (18), Латвия (22), Литва (26), Словакия (32), Армения (39), Венгрия (45), Болгария (46) и Румыния (48)» [30].

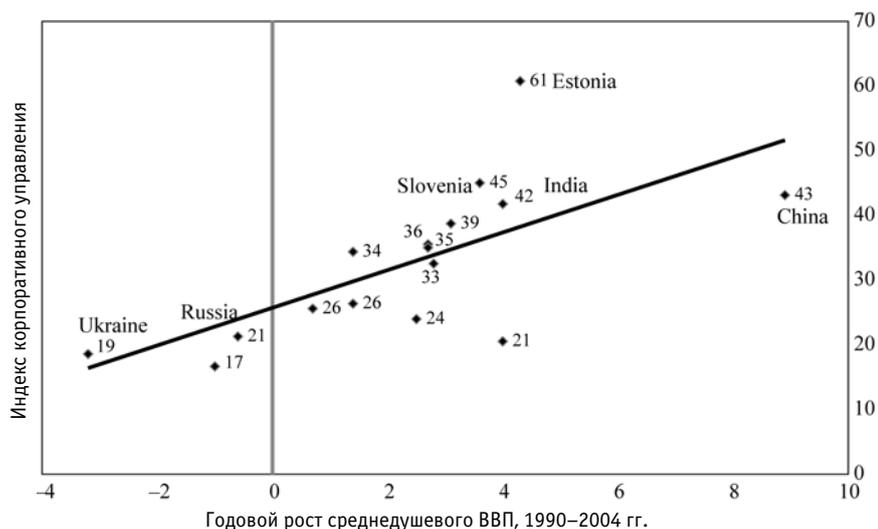


Рис. 9. Экономический рост и управление

Украина и Россия страдают одновременно и от низкого уровня экономической свободы, и от плохого качества управления. Противоположным является пример более успешных переходных стран. Однако большая степень экономической свободы как таковой, особенно в отсутствие качественного управления, не может служить основанием для существенного улучшения показателей экономической деятельности. Конечно, положение Украины и России могло быть лучше, если бы значения и того и другого показателя были выше. При этом не следует забывать о том, что максимальная степень экономической свободы, по нашему мнению, практически не оказывает предельного эффекта на величину среднедушевого дохода и экономический рост. В наиболее успешных переходных странах отмечается средний уровень экономической свободы (который предполагает гарантии прав частной собственности) и довольно высокие показатели качества управления.

Рынки труда и экономическое процветание

Традиционный подход предполагает, что рынки труда должны быть гибкими, а социальные гарантии — минимальными, поскольку политика, направленная на увеличение резервной заработной платы и непосредственных затрат на рабочую силу, подрывает процесс роста и разрушает перспективы развития. Такая позиция образует предпосылку для моделирования в рамках традиционной теории и предполагает, что экономическая свобода и относительная гибкость и слабость позиции рабочей силы в отношении переговорной силы и извлечения собственной выгоды порождают «оптимальный» экономический результат.

Не все концепции экономической свободы и гибкости рынка труда апеллируют к понятию «дешевого» труда. К примеру, Баумоль с коллегами пишет: «[...] значимость гибких рынков труда не может быть преувеличена: если предпринимателям не удастся привлечь новые трудовые ресурсы, они не смогут расширить свою деятельность; аналогично, они не захотят развивать деятельность, если правила найма трудовых ресурсов носят чрезмерно ограничительный характер (в особенности в случае, если эти правила ограничивают способность фирм увольнять работников, не соответствующих запросам работодателя, или сокращать тех, в которых они больше не нуждаются)» [10, p. 7].

Таким образом, гибкость связана со способностью предпринимателей приспосабливаться к изменениям, которые позволяют их предприятиям процветать: их нельзя принудить сохранять рабочие места, если это нанесет фирме ущерб в долгосрочном периоде. Баумоль с коллегами также придерживается точки зрения, что система социальных гарантий не является негативным экономическим фактором, поскольку она снижает степень, в которой рабочие могут оказывать сопротивление предпринимательским инновациям, которое могло бы оказаться пагубным для индивидуальных работников в отсутствие системы социальных гарантий: «В связи с разрушительным влиянием радикальных изменений, предприниматели могут извлекать выгоду в случае должным образом сконструированных сетей социальной безопасности, защищающей лиц, пострадавших в ходе произошедших резких перемен (не подрывая в то же самое время их стремление снова встать на ноги)» [10, p. 91].

Таким образом, с системой социальных гарантий связаны аспекты эффективности и социальной справедливости. Кроме того, как показал Линдерт [19], государственные расходы, так часто критикуемые многими теоретиками мейнстрима, не всегда оказывают отрицательное влияние на экономику. Эффект от них также может оказаться вполне положительным. Определяется это, как подсказывает здравый смысл, тем, на что соответствующие средства будут направлены.

Традиционная модель рынка труда предполагает, что деятельность фирм экономически эффективна независимо от условий труда и заработной платы, а технологические изменения являются экзогенными, не обусловленными трудовыми издержками. Более разумным (и эмпирически оправданным) является допущение, что на экономическую эффективность (в противоположность эффективности распределения), оказывают влияние условия труда, в том числе технологические изменения [2, 9, 4, 6, 8, 7]. В традиционной модели, при соответствующих предпосылках, любое повышение уровня заработной платы или улучшение условий труда является причиной роста издержек на единицу продукции. Фирма при этом становится менее конкурентоспособной. Многие фирмы будут вынуждены объявить о своей несостоятельности, в то время как другим придется сократить штат служащих. В целом, уровень благосостояния уменьшится по сравнению с тем, который мог быть при прежних обстоятельствах. Выиграли бы от этого предельные работники, производительность которых может покрыть возросшие издержки их содержания. Ключевым допущением при этом является то, что экономические агенты, в том числе рабочие, менед-

жеры и собственники? работают так усердно, как только могут, независимо от того, какова производственная среда, или структура рынка, или, по крайней мере, качество или объемы трудовых затрат, которые, как считается, зафиксированы на некоем оптимальном уровне.

Альтернативная модель, продолжая традиции теорий X-эффективности и эффективной заработной платы, разработанных Лейбенштайном [18, 17], Акерлофом [1], а также Акерлофом и Йеленом [11], предполагает, что затраты труда являются переменной величиной. В нашей модели затраты труда не только зависят от стимулов к труду, но и испытывают влияние со стороны менеджеров и собственников. Как детально разъяснено в одной из моих работ, раз трудовая деятельность изображается в качестве переменного параметра, на который оказывают влияние условия деятельности на рынке труда и его состояние, увеличение уровня заработной платы и другие факторы, повышающие издержки, не обязательно приведут к росту издержек на единицу продукции. Аналогично, снижение издержек на рабочую силу не обязательно вызовет снижение издержек на единицу продукции. Сущностной характеристикой альтернативной модели является то, что в ее рамках возможно согласовать и предсказать (аналитически) условия конкурентного равновесия для фирм и экономических систем, характеризующихся и высокой, и низкой заработной платой, а также помочь объяснить, почему фирмы и экономические системы, с низким уровнем заработной платы не обязательно должны обладать конкурентным преимуществом перед фирмами и экономическими системами с высоким уровнем заработной платы.

Некоторые из этих рассуждений проиллюстрированы с помощью уравнения (1) и рис. 10:

$$AC = \frac{w}{(Q/L)}.$$

В простой модели фирмы с одним производственным фактором, в качестве которого выступает труд (L), средние издержки (AC) определяются как частное от деления ставки заработной платы (w), выражающей все издержки на рабочую силу, на производительность труда (Q/L). В традиционной модели при данных фиксированных затратах трудовых ресурсов увеличение издержек на рабочую силу вызывает повышение уровня средних издержек. Если фирмы способны снизить уровень заработной платы, средние издержки снижаются, относительно увеличивая конкурентоспособность фирмы. Однако если затраты трудовых ресурсов являются переменной величиной, увеличение трудовых издержек может быть компенсировано ростом производительности труда (Q/L), то есть посредством повышения количества и качества трудовых затрат. С другой стороны, урезание издержек на рабочую силу (фактически, вознаграждения за труд) может в качестве компенсации выразиться в снижении производительности труда, которая явится следствием падения объемов и качества трудовых затрат. Более реалистичная многофакторная модель производственных затрат не предполагает, что производительность труда обязательно будет равномерно повышаться на величину возрастания издержек на рабочую силу для предотвращения увеличения средних издержек. Повышение производительности измеряется долей труда в общем объеме издержек. К примеру, если издержки на рабочую силу возрастают на 10%, а величина трудовых затрат достигает лишь 20% общего объема затрат, производительность труда должна возрасти на 20% от числа 10%, то есть всего на 2%. С другой стороны, если в данной ситуации заработная плата будет снижена, производительность должна упасть лишь на 2%, для того чтобы компенсировать десятипроцентное снижение ставки заработной платы.

На рис. 10 изображена взаимосвязь между средними издержками и издержками фирмы на рабочую силу в модели одного фактора производства. Кривая BF отражает зависимость, соответствующую логике традиционной модели, согласно которой повышение уровня заработной платы (издержек на рабочую силу) обуславливает рост средних издержек, и наоборот. Кривая $AC1$ иллюстрирует альтернативный подход, предполагающий, что изменение издержек на рабочую силу не оказывает влияния на средние издержки. Фирмы с относительно низким и относительно высоким уровнем заработной платы в равной мере конкурентоспособны по издержкам до точки A и ставки заработной платы W^* (отрезок прямой BA). В рамках альтернативной модели предполагается существование некоей линейной зависимости между издержками на единицу продукции и издержками на рабочую силу, а также то, что затраты труда могут увеличиваться (и уменьшаться) согласно компенсирующим изменениям издержек. Согласно данной модели, в условиях конкурентного равновесия вести совместную деятельность могут фирмы как с высоким, так и с низким

уровнем заработной платы. Увеличение издержек на рабочую силу не обязательно приведет к снижению конкурентных преимуществ фирмы. И, наоборот, снижение уровня заработной платы или устранение других форм трудового вознаграждения не обязательно выразится в росте конкурентных преимуществ. Таким образом, увеличение резервной заработной платы в переходных экономиках не обязательно будет препятствовать успешному развитию этих стран. Однако при росте издержек на рабочую силу выше определенного порогового значения, представленного точкой *A*, при данной технологии (кривая *AC1*) произойдет увеличение средних издержек, поскольку объем затрачиваемого труда не сможет быть увеличен в мере, достаточной для того, чтобы обеспечить адекватный рост производительности. За пределами точки *A* альтернативная модель превращается в традиционную, поскольку средние издержки при этом возрастают одновременно с издержками на рабочую силу. Поскольку и объемы, и качество затрачиваемого труда максимальны, или, попросту, не являются эластичными в достаточной степени для того, чтобы справиться с ростом издержек на рабочую силу, на фирмы и экономические системы такой рост оказывает негативное влияние. Вопрос о сроках достижения этой точки является практическим. Однако наблюдается тенденция, согласно которой использование труда характеризуется наибольшей эластичностью, которая достигает своих предельных значений, в экономических системах с низким уровнем заработной платы, в которых низкие доходы и плохие условия труда оказывают влияние на физиологические способности рабочих трудиться усерднее и проявлять свои умения увереннее. По мере роста издержек на рабочую силу происходит рост затрат труда, что порождает увеличение объема экономических благ, не нанося экономического ущерба до тех пор, пока средние издержки не повышаются. Увеличение заработной платы и трудового вознаграждения не является элементом игры с нулевой суммой, как это имеет место в традиционной модели.

В рамках данной модели фирма не должна обязательно устанавливать высокий уровень заработной платы, если предпочтения лиц, ответственных за принятие решений в фирме, не включают материальное благополучие ее работников. В данном случае, фирмы устанавливают высокий уровень заработной платы только в том случае, если при этом они однозначно выигрывают в отношении издержек на единицу продукции или прибыли. Такой негативный выбор будет усугублен, если при этом определенные усовершенствования трудового процесса не гарантируются, что предполагает некоторую степень неопределенности в данном отношении. В особенности это справедливо в ситуации, когда существует значительный конфликт между наемными рабочими и менеджерами. Различные предпочтения (более склоняющиеся в сторону наемных рабочих) части менеджеров фирмы и собственников также будут способствовать установлению более высокого уровня заработной платы. Очень важно, таким образом, подчеркнуть значимость предпочтений для образования фирм с высоким уровнем заработной платы. При отсутствии стремления к установлению высокой заработной платы и улучшению условий труда со стороны части лиц, ответственных за принятие решений в фирме, улучшение материального благосостояния достигается посредством политики, повышающей резервную заработную плату, а также, при прочих равных условиях, институциональной структурой, усиливающей право голоса простых рабочих как внутри фирмы, так и в обществе в целом

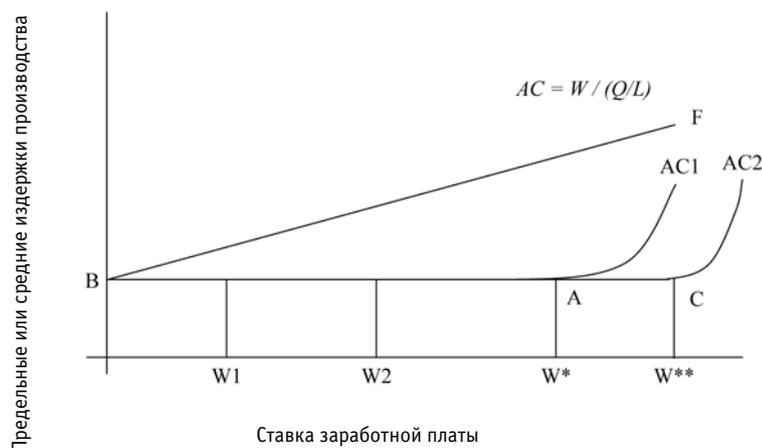


Рис. 10. Заработная плата и эффективность

В одной из работ автора развивается положение о том, что повышающиеся издержки на рабочую силу могут явиться эндогенным фактором изменения темпов технологических изменений [2, 9]. Фирмы вынуждены не просто экономно использовать относительно редкие производственные факторы, но и развивать и/или внедрять технологии снижения издержек на единицу продукции. Эффективность затрат, связанных с технологическими изменениями, зависит от степени экономической эффективности, или X -эффективности, которая связана с уровнем и качеством трудовой деятельности, на которую, в свою очередь, оказывают влияние стимулы к труду и, следовательно, условия труда в целом. У фирм с низким уровнем заработной платы имеется стимул не внедрять более производительные технологии, учитывая низкую производительность, обусловленную средой, характеризуемой низкой заработной платой. Потенциальное влияние технологических изменений, вызываемых повышением издержек на рабочую силу, проиллюстрировано сдвигом функции издержек влево, из положения $AC1$ в положение $AC2$. Индуцированные технологические изменения дают фирмам больше свободы в том, что касается повышения уровня заработной платы (например, до уровня W^{**}) и других издержек на рабочую силу, поскольку позволяют фирмам поддерживать значение издержек на единицу продукции при повышении издержек на рабочую силу, даже когда возросших затрат труда уже недостаточно для выполнения работы. Можно ожидать, что подобные экономические системы, характеризующиеся более высоким уровнем заработной платы, используют на предельном уровне свои возможности в области технологических изменений и инноваций. Конкурентное давление обеспечивает усиление влияния более высокого уровня заработной платы на технологические изменения.

Построение такой более реалистичной модели рынка труда предполагает, что рыночные силы и присущие рыночной экономике институциональные структуры, которые способствуют или создают стимулы для повышения заработной платы и улучшения условий труда, не должны быть обязательно элементом игры с нулевой суммой, и что улучшение материального благосостояния рабочих не должно происходить непременно за счет других членов общества, даже если оно способствует снижению размеров дохода или росту неравенства. Кроме того, более высокий уровень заработной платы может содействовать экономическому росту благодаря сопряженным с ним эффектам технологических изменений и повышения производительности. Очевидно также, что нет необходимости препятствовать накоплению сбережений, когда эти усовершенствования в сфере труда не оказывают неблагоприятного эффекта на обеспеченные категории населения (которые как раз и являют собой основной источник сбережений), но при этом повышают возможности рабочих сберегать. При прочих равных условиях, более высокие трудовые доходы также могут способствовать развитию процессов самостоятельного инвестирования в человеческий капитал, что, в свою очередь, будет содействовать экономическому росту, а также помогать фирмам поддерживать более высокий уровень заработной платы и совершенствовать условия труда другими методами. Повторим, что государственная политика и рыночные механизмы, способствующие укреплению материального благосостояния рабочих, не должны наносить ущерб экономике. Эти усовершенствования не просто должны выступить конечным итогом некоего эффекта «просачивания богатства», сопровождающего экономический рост. Они вполне могут и обуславливать процесс роста. Таким образом, проблемы переходных экономик не следует связывать с высоким уровнем заработной платы. Не следует также делать центром аналитического внимания или исходить при проведении государственной политики из предположения, что существующий низкий уровень оплаты труда в действительности является завышенным — слишком высоким для того, чтобы можно было его поддерживать на устойчивом уровне в экономических системах, переживающих переходный период.

Заключение

Полезно оценить опыт стран с переходной экономикой в более широком эмпирическом контексте, акцентировав внимание на некоторых ключевых параметрах, которые могут служить причиной различий рассматриваемых стран по уровню среднедушевых доходов и темпам роста. Положение крупнейших из рассматриваемых нами стран с переходной экономикой, России и Украины, по большинству критериев остается бедственным, на фоне резкого ухудшения социально-экономического благосостояния после распада Советского Союза и краха коммунистического правительства. Существует много других стран с переходной экономикой, положение которых гораздо лучше. Лишь совсем недавно

Россия и Украина начали приходить в себя. Наиболее низкие показатели благосостояния демонстрируют страны, прежде входившие в Советский Союз, которым пришлось пережить серьезные изменения, сопровождавшие транзитивные процессы, как в экономической сфере, так и в политической, в связи с обретением государственного суверенитета. Принимая во внимание существующие в России и Украине институциональные структуры, невозможно понять, будет ли наблюдающийся в настоящее время рост среднедушевых доходов устойчивым. Напомним, что это движение от края экономической пропасти связано с ожиданиями, что первичная стадия роста будет протекать изначально стремительно.

Признавая важность характеристик институциональной среды для транзитивных экономических систем, традиционная теория, как правило, в качестве главного препятствия успешному развитию рассматривает главным образом недостаток экономической свободы. Именно в этом заключается основная идея новой институциональной экономики. Важная роль отводится также концепции гибких рынков труда, предполагающей, что эта гибкость связана со способностью фирм поддерживать низкий уровень издержек, достигаемый за счет низкой заработной платы рабочих (понижительная тенденция гибкости заработной платы) и минимизации социальных выплат. Некоторые представители мейнстрима также полагают, что неравенство доходов положительно влияет на процесс роста, по крайней мере, на начальных стадиях экономического развития. Эмпирические данные подтверждают, что повышение уровня экономической свободы не является гарантией роста экономического благосостояния. Однако наличие некоего минимального порогового уровня экономической свободы, которому соответствует диапазон значений индекса экономической свободы от 6 до 10, действительно, представляется необходимым. В России и Украине, как и в беднейших переходных странах, уровень экономической свободы очень невысок. Все эти страны, безусловно, могли бы улучшить свое положение в результате роста уровня экономической свободы, но не следует рассматривать его как панацею для достижения экономического благосостояния. Данные однозначно свидетельствуют о важности качества управления. В данном отношении наиболее отстающие страны с переходной экономикой также демонстрируют крайне низкие показатели. Таким образом, можно ожидать, что достижение данными переходными странами устойчивых показателей благосостояния потребует значительных улучшений в области качества управления.

Что касается рынков труда, в данной работе предлагается альтернативный подход, позволяющий построить более реалистичную модель, которая позволяет продемонстрировать, что и высокий уровень заработной платы, и улучшение условий труда могут способствовать достижению более высоких устойчивых темпов роста и среднедушевого дохода. Можно ожидать, что улучшение физических условий труда повысит эффективность и окажет положительное влияние на темпы технологических изменений. В отличие от традиционной модели, по мере улучшений материальной стороны трудовой деятельности совокупный экономический результат возрастает. Кроме того, высокие издержки на рабочую силу не должны непременно обусловить рост средних издержек, равно как снижение издержек на рабочую силу не обязательно вызовет снижение средних издержек фирмы. Данная концепция построения модели совместима с относительно низкими уровнями неравенства доходов, высокими нормами сбережений и высокими темпами роста; также в рамках модели вписывается устойчивое сосуществование экономических систем и с низким, и с высоким уровнем заработной платы. Более высокий уровень оплаты труда вполне может оказывать положительное влияние на процесс экономического развития, в то время как более низкий уровень заработной платы может обусловить «замыкание» экономической системы на состоянии относительной экономической отсталости (в долгосрочном периоде). Последствия политики, ориентированной на повышение гибкости заработной платы, могут оказаться непредвиденными и повлечь за собой неспособность экономической системы совершить благополучный переход к рынку.

Для развития переходных экономик решающее значение приобретает повышение качества управления и экономической свободы. Кроме того, государственная политика не должна быть направлена на поиск способов повышения гибкости рынков труда в вопросе заработной платы. В действительности, адекватные социальные структуры, способствующие развитию разумной системы социальных гарантий, могут оказывать совокупный положительный эффект на повышение гибкости рынков труда в отношении мобильности рабочей силы и готовности рабочих согласиться с увольнением в случае его необходимости, а также на рост резервной заработной платы, стимулируя тем самым фирмы к увеличению производительности. В этом случае материальное положение и рабочих, и общества

в целом улучшится — как сказали бы представители мейнстрима, будет достигнут Парето-оптимум, при котором улучшение положения одних членов общества не достигается за счет ухудшения положения других.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Akerlof, G.A.* Gift exchange and efficiency-wage theory: four views / G.A. Akerlof // *American Economic Review. Papers and Proceedings*. 1984. Vol. 74.
2. *Altman, M.* A high wage path to economic growth and development / M. Altman // *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*. 1998. Vol. 41.
3. *Altman, M.* Economic growth and income equality: implications of a behavioral model of economic growth for public policy / M. Altman // *Canadian Public Policy*. 2003. Vol. 24.
4. *Altman, M.* Economic theory, public policy and the challenge of innovative work practices / M. Altman // *Economic and Industrial Democracy: An International Journal*. 2002. Vol. 23.
5. *Altman, M.* How much economic freedom is necessary for economic growth? Theory and evidence / M. Altman // *Economics Bulletin*. 2008. Vol. 15.
6. *Altman, M.* The efficiency and employment enhancing effects of social welfare / M. Altman // In *Law and Economics: Alternative Economic Approaches to Legal and Regulatory Issues* / Oppenheimer M., Mercurio N. (Eds.) New York: M.E. Sharpe Publisher, Armonk, 2004.
7. *Altman, M.* The state and economic efficiency: a behavioral approach / M. Altman // In *Alternative Theories of the State* / Pressman S. (Ed.) New York: Palgrave Macmillan, 2006.
8. *Altman, M.* Why unemployment insurance might not only be good for the soul, it might also be good for the economy / M. Altman // *Review for Social Economy*. 2004. Vol. 62.
9. *Altman, M.* Worker Satisfaction and Economic Performance / M. Altman. New York: M. E. Sharpe Publishers, Armonk, 2001.
10. *Baumol, W.J.* et al. Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity // W.J. Baumol, R.E. Litan, C.J. Schramm. New Haven: Yale University Press, CT, 2007.
11. *Efficiency Wage Models of the Labor Market* / Akerlof G.A., Yellen J.L. (Eds.) Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
12. Fraser Institute. Economic Freedom of the World 2007 Annual Report. 2007 // <http://www.freetheworld.com/release.html>
13. *Gabrisch, H.* et al. The Successes and Failures of Economic Transition / H. Gabrisch, J. Hölscher. New York: Palgrave Macmillan, 2006.
14. *Kaufmann, D.* Myths and realities of governance and corruption / D. Kauffman. 2005 // <http://ssrn.com/abstract?829244>
15. *Kaufmann, D.* Rethinking governance: empirical lessons challenge orthodoxy / D. Kauffman. 2003 // <http://ssrn.com/abstract?386904>
16. *Kaufmann, D.* et al. Governance matters VI: governance indicators for 1996–2006 / D. Kauffman, A. Kraay, M. Mastruzzi. World Bank Policy Research Working Paper. 2007. № 4280 // <http://ssrn.com/abstract?999979>
17. *Leibenstein, H.* A branch of economics is missing: micro-micro theory / H. Leibenstein // *Journal of Economic Literature*. 1979. Vol. 17.
18. *Leibenstein, H.* Allocative efficiency vs. «X-efficiency» / H. Leibenstein // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56.
19. *Lindert, P.H.* Does social spending deter economic growth? / P.H. Lindert // *Challenge*. 1996. May/June.
20. *North, D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D.C. North. New York: Cambridge University Press, 1990.
21. *Olson, M.* Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others poor / M. Olson // *Journal of Economic Perspectives*. 1996. Vol. 10.
22. *Olson, M.* Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / M. Olson. New York: Basic Books, 2000.
23. *Parente, L.* et al. Barriers to Riches / L. Parente, E.C. Prescott. London: MIT Press, 2000.
24. *Ruziev, K.* et al. The Uzbek puzzle revisited: an analysis of economic performance in Uzbekistan since 1991 / K. Ruziev, D.Ghosh, S.C. Dow // *Central Asian Survey*. 2007. Vol. 26.
25. *Sen, A.* Development as Freedom / A. Sen. New York: Oxford University Press, 1999.
26. *Stiglitz, J.E.* Whither reform? Ten years of transition / J.E. Stiglitz // In *Annual World Bank Conference on Economic Development* / Pleskovic B., Stiglitz J.E. (Eds.) Washington, DC: World Bank, 2000.
27. *Stiglitz, J.E.* et al. The transition process in postcommunist societies: toward a political economy of property rights / J.E. Stiglitz, K. Hoff // In *Toward Pro-poor Policies — Aid, Institutions and Globalization* / Tungodden B., Stern N., Kolstad I. (Eds.) New York: World Bank/Oxford University Press, 2004.
28. *Susjana, A.* et al. Uncertainty and growth: the case of transition economies / A. Susjana, T. Redek, SCEME Working Paper. 2007. № 13 // <http://ideas.repec.org/p/sti/wpaper/013-2007>.
29. United Nations. Human Development Report 2006: Beyond Scarcity: Power, Poverty and the Global Water Crisis. New York: Palgrave Macmillan, 2006 // <http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/data/>
30. World Bank. Doing business 2008: Ukraine's reforms to improve the ease of doing business are not enough to allow it to advance in global rankings. 2007 // <http://go.worldbank.org/B15D5Z5RE0>
31. World Bank. Governance matters 2007: worldwide governance indicators, 1996–2006. 2007 // <http://info.worldbank.org/governance/wgi2007/resources.htm>
32. World Bank. World Development Indicators. Washington, DC: World Bank, 2008 // <http://ddp-ext.worldbank.org/>

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ КАК ФОРМА НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АЛАБЕРДЕЕВ Р.Р.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры организации
оперативно-розыскной деятельности
Академии управления МВД России;

ЛАТОВ Ю.В.,

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

В статье исследуется проблема финансовых пирамид как одного из направлений теневой экономической деятельности. Проводится исторический анализ функционирования финансовых пирамид в России с 1991 года по настоящее время. Рассмотрены основные закономерности и институциональные инновации в сфере «финансового пирамидостроительства».

Ключевые слова: теневая экономика; финансовые пирамиды; институты; финансовая сфера.

The article analyzes the problem of financial pyramids as one of the directions of shadow economic activities. A historical analysis of financial pyramids' functioning in Russia from 1991 till present is conducted. Primary regularities and institutional innovations in the sphere of «financial pyramid-construction» are investigated.

Keywords: shadow economy; financial pyramids; institutions; financial sphere.

Коды классификатора JEL: O17, P36, P37.

Организованная экономическая преступность и непроизводительное предпринимательство

Хотя после начала рыночных реформ прошло уже более 20 лет, их результаты все еще довольно далеки от тех целей, которые были поставлены в конце 1980-х гг. В России удалось создать *рыночную экономику*, но не удалось создать *эффективной рыночной экономики*. Когда начинались реформы, то желаемым ориентиром были развитые страны. В настоящее же время Россия по большинству социально-экономических параметров находится в одном ряду с развивающимися странами. Большой разрыв между целями и результатами ведет к постоянному обсуждению «реформирования реформы», которое то затихает, то активизируется. Это недовольство результатами реформ широко распространено среди всех социальных групп российского общества — от маргинальных до элитных.

Одна из наиболее явных причин неудовлетворенности реформами заключается в том, что российская модель рыночной экономики оказалась в высокой степени криминализованной. В данном аспекте результаты реформ оказались не просто отличными от ожидаемых, но диаметрально им противоположными. Ведь реформирование советской системы было во многом связано с массовыми протестами против номенклатурной коррупции «сверху», смыкавшейся с организованной преступностью «снизу». Однако уже в 1990-е гг. стало очевидно, что организованная экономическая преступность стала одним из главных институтов новой российской экономики.

Под организованной экономической преступностью понимаются все формальные и неформальные группы и сообщества, которые нацелены на систематическое получение

прибыли криминальными методами. Это — не только и не столько традиционный криминалитет («воры в законе» и иные криминальные «авторитеты»). В организованную экономическую преступность входят и предприниматели, систематически нарушающие законодательство (прежде всего, налоговое), и служащие государственных организаций, систематически злоупотребляющие служебным положением, и даже работники правоохранительных органов, у которых теневые «подработки» часто превышают легальную зарплату. В сущности, едва ли не все социальные группы современного российского общества систематически нарушают экономическое законодательство и тем самым частично трансформируются в организованную экономическую преступность. Строго законопослушное поведение в России 2000-х гг. является не нормой, а девиацией.

Институциональная криминализация российской экономики может служить основанием для отрицания развития в России предпринимательства. Действительно, «нормальный» предприниматель (по Й. Шумпетеру) — это инноватор, который создает новые виды товаров, внедряет новые производственные методы, создает новые организационные структуры etc., в результате чего повышается как личное благосостояние предпринимателя, как и благосостояние общества в целом. Такие предприниматели в постсоветской России, конечно, есть, но вряд ли они задают тон. Какие новые виды товаров изобрел Ходорковский? Какие новые производственные методы разработал Березовский? Одним словом, где те «отечества отцы, которых мы должны принять за образцы»?

Однако на самом деле предпринимательская деятельность в России развита очень широко. Только для правильного понимания этого предпринимательства надо вспомнить одно очень важное дополнение, которое современный американский экономист В. Баумоль предложил сделать к шумпетерианской теории предпринимателя-новатора. «Шумпетерский перечень [видов] предпринимательской деятельности можно серьезно расширить, включив в него инновации в процедурах рентоискательства (*innovations in rentseeking procedures*), например, открытие ранее не используемой легальной комбинации, которая эффективно приносит рентные доходы... — писал В. Баумоль. — Может показаться странным... предлагать включить деятельность такой сомнительной с точки зрения общества ценности (я называю ее «непроизводительным предпринимательством») в перечень шумпетерских инноваций... Если предпринимательство определяют как способность изобретать и находить новые пути увеличения своего благосостояния, власти и престижа, то следует ожидать, что не все предприниматели будут слишком заботиться, создает ли их деятельность дополнительный... общественный продукт или, наоборот, она является серьезной помехой производству. [...] Деятельность предпринимателя может быть иногда непроизводительной или даже разрушительной, и какое направление он предпочтет, зависит от структуры платежей (*payoffs*) в экономике — от правил игры» [15].

Эта «поправка Баумоля» заставляет вспомнить полемику столетней давности между немецкими социологами Максом Вебером и Вернером Зомбартом о «духе капитализма». Как известно, если один из оппонентов видел истоки капитализма в законопослушной протестантской этике, то другой — в безудержной жажде наживы (в т.ч. путем спекуляций, военных и уголовных грабежей, политических махинаций и т.д.).

В этой дискуссии по-своему правы обе стороны. Эффективное рыночное хозяйство образуется только при таких правилах игры, когда непроизводительное предпринимательство решительно вытесняется производительным. Но страсть к инновациям ради прибыли может существовать и в полном отрыве от духа капитализма — вспомним хотя бы Великого Комбинатора из романов И. Ильфа и Е. Петрова. Такое предпринимательство, развивающееся при отсутствии рыночных правил, неминуемо будет в значительной степени непроизводительным и даже разрушительным. Однако вряд ли следует видеть в непроизводительном предпринимательстве только негативные стороны. Это вредное для общества предпринимательство является тем не менее ресурсом его развития. При изменении «правил игры» инноватор-хищник мог бы стать производительным инноватором. Поэтому изучение деятельности новаторов в сфере организованной экономической преступности (как и чтение романов об Остапе Бендере) часто вызывает смешанное чувство отвращения и восхищения.

Любопытным и пока еще мало исследованным институтом организованной экономической преступности в постсоветской России, в котором очень ярко проявляются типичные

черты непроизводительного предпринимательства, стали финансовые пирамиды¹. Речь идет о мошеннических схемах, в которых выплаты по вкладам старых инвесторов (или по обязательствам перед старыми клиентами) производятся из средств новых инвесторов. Когда прибыль тех, кто пришел раньше (находится ближе к «вершине» пирамиды), формируется за счет денег тех, кто пришел позже (находится в «основании» пирамиды), то условием существования этого бизнеса становится быстрое вовлечение все новых и новых членов. Если прирост инвесторов/клиентов начинает падать, пирамида обязательно рухнет. Поэтому организаторам этой схемы, которые находятся на самой «вершине» финансовой пирамиды, необходимо помнить, что «главное в профессии вора — это вовремя смыться»: скроешься слишком рано — соберешь меньше денег, скроешься слишком поздно — можно попасть в руки закона или, что гораздо хуже, обманутых инвесторов/клиентов.

Рассмотрим закономерности развития этой формы непроизводительного предпринимательства в постсоветской России.

«Золотой век» финансовых пирамид

Первые финансовые пирамиды появились еще на закате истории СССР. «Первопроходцем» считают фирму «Пакс», которую создали в 1991 г. в Волгограде. Организаторы этой пирамиды за три года своей деятельности похитили 2 млрд 356 млн 960 тыс. руб. у 1 722 вкладчиков.

Безнаказанность организаторов первых пирамид привела буквально к взрывному росту «пирамидостроительства» — об этом свидетельствуют данные МВД России (табл. 1), в которых отражена лишь верхушка айсберга финансовых пирамид (те, по которым были заведены уголовные дела)². По некоторым оценкам, в 1990-х гг. в России функционировали около 1,8 тыс. финансовых пирамид.

Таблица 1

Российское пирамидостроительство в начале 1990-х и в конце 2000-х гг., по данным МВД России

Годы	Количество пирамид	Количество регионов	Величина ущерба	Количество обманутых граждан
1992	9	7	157,5 млрд руб.	150 тыс.
1993	33	17	300 млрд руб., 218 тыс. долл.	Нет данных
1994	Нет данных	36	454 млрд руб., 13,5 млн долл.	430 тыс.
2008	28	Нет данных	40 млрд руб.	400 тыс.
2009	39	Нет данных	4,3 млрд руб.	40 тыс.

Пик их роста пришелся на 1994 год. Широкая распространенность и размах, с которым действовали организаторы этих пирамид, в конечном итоге привели (конечно, наряду с другими причинами) к обвалу российского финансового рынка частных инвестиций. Снижение активности финансовых пирамид в середине 1990-х гг. было связано не столько с активизацией деятельности правоохранительных органов, сколько с ростом недоверия граждан к создателям пирамид, которые вместо инвестиций в реальный сектор экономики расхищали сбережения граждан.

Если провести своеобразный «чемпионат» крупнейших финансовых пирамид (табл. 2), то в номинации «Чемпион по числу обманутых граждан» в 1990-е гг. первенство завоевал Сергей Мавроди, печально знаменитый создатель «МММ». Само название его фирмы стало нарицательным для обозначения жульничества. «МММ» принимала денежные вклады от населения в обмен на собственные акции, стоимость которых устанавливалась произвольно (на условиях так называемых самокотировок), а документы, подтверждающие стоимость приобретения бумаг, не выдавались. В 1994 г. первые акции «МММ» поступили

¹ Правда, российские специалисты по экономической социологии уже провели ряд интересных исследований поведения вкладчиков финансовых пирамид (см., напр.: [6; 11]). Опыт абстрактно-теоретического экономического исследования является [3].

² Здесь и далее используются данные подразделений по борьбе с экономическими преступлениями и Департамента экономической безопасности МВД России.

в свободную продажу, и уже во второй половине того же года число вкладчиков компании составило, по различным оценкам, от 10 до 15 миллионов человек. Популярность этой пирамиды была настолько велика, что котировки акций «МММ» какое-то время даже передавали по центральному телевидению. Сумма ущерба, причиненного вкладчикам, превысила 110 млн рублей.

Таблица 2

Крупнейшие финансовые пирамиды начала 1990-х гг.

Название, организатор	Количество пострадавших вкладчиков	Величина похищенных средств
ОАО МММ (С. Мавроди)	10–15 млн (в суде признано потерпевшими 10 454 человека)	3 млрд руб.
«Хопер-Инвест» (Л. и Л. Константиновы)	4 млн	3 трлн руб.
«Русский Дом Селенга» (С. Грузин, А. Саломадин)	2,4 млн	2,8 трлн руб.
«Тибет» (В. Дрямов)	150 тыс.	280 млрд руб.
«Властилина» (В. Соловьева)	16,5 тыс.	540 млрд руб., 2,6 млн долл.

Составлено по: Статистика мошенничества // Коммерсантъ. 05.03.2008.

В номинации «Чемпион по размеру похищенных сумм» первенство определить трудно, поскольку гиперинфляция начала 1990-х гг. затрудняет сравнение денежных сумм. По мнению экспертов, некоторым организаторам пирамид удалось обокрасть меньше людей, но похитить больше, чем Мавроди. К числу таких «рекордсменов» относят, например, компанию «Хопер-Инвест», которую создали в 1992 г. в Волгограде мать и сын Лия и Лев Константиновы. Как и «МММ», «Хопер-Инвест» представлял собой сеть пунктов по приему денежных вкладов от физических лиц. Часть получаемых средств обменивалась на валюту и при помощи различного рода мошеннических схем вывозилась в Финляндию и Израиль. Создатели данной пирамиды обманули «только» немногим более 4 млн человек, зато общая сумма полученных от их аферы средств составила более 3 триллионов неденоминированных рублей.

Как и большинство «героев первоначального накопления капиталов», организаторы пирамид пострадали не слишком сильно. По результатам их деятельности было возбуждено более 900 уголовных дел, но до суда дошли лишь 20 дел, а наказание понесли только 9 человек. Судебные разбирательства по делам организаторов финансовых пирамид велись весьма длительное время и завершились в 1999–2001 гг. По этим делам к различным срокам лишения свободы (максимальный — до 15 лет) были приговорены Валентина Соловьева («Властилина»), Сергей Грузин и Александр Саломадин («Русский Дом Селенга»), Владимир Дрямов («Тибет»), Лия Константинова («Хопер-Инвест»). Никто из них не находился в местах лишения свободы более 5 лет, все они были досрочно освобождены по различным основаниям.

После «золотого века» начала 1990-х гг. активность финансовых пирамид снизилась, но не исчезла. В конце 2000-х гг. в связи с нестабильностью финансовых рынков и спадом экономики финансовые пирамиды вновь приобрели актуальность.

Так, в 2008 г. в России была пресечена деятельность 28 финансовых пирамид, привлекавших денежные средства граждан под различные «высокодоходные проекты», доход по которым якобы составляет от 30 до 150%. В результате более чем 400 тыс. граждан был причинен ущерб в размере свыше 40 млрд руб., что сопоставимо (с учетом инфляции и деноминации) с доходами мошенников начала 1990-х годов. Пирамидостроительство активно развивалось и в 2009 г.: за минувший год в стране была пресечена деятельность 39 финансовых пирамид. В результате деятельности этих пирамид был нанесен ущерб 40 тыс. граждан России, потерявших по совокупности 4,3 млрд руб. Если сравнить ситуацию 2009 г. с предыдущим, то налицо тенденция к измельчанию пирамидостроительства: с одной стороны, число зарегистрированных пирамид возросло более чем на $\frac{1}{3}$; с другой стороны, в 10 раз снизились число потерпевших и размеры ущерба. Видимо, «правила игры» начали изменяться в лучшую сторону — органы МВД научились пресекать деятель-

ность пирамидостроителей на относительно ранних этапах, пока они не успели обмануть большое число клиентов.

Можно выделить две основные разновидности современных пирамид:

- традиционные инвестиционные пирамиды (имитация сбора денег под реальное производство или под игру на бирже),
- пирамиды клубного типа (предполагающие как реальное общение членов «клуба», так и чисто сетевое общение).

Новые финансовые пирамиды старого типа

Первый тип современных финансовых пирамид — это традиционное привлечение денежных средств граждан с обещанием, что они впоследствии получают доход от своих вложений. Для придания своей деятельности законного вида мошенниками используются ценные бумаги или их суррогаты, а также договоры займа, траста, селенга, страхования. Независимо от формы привлечения капиталов создатели пирамид преследуют единственную цель — похищение привлеченных денег. Вся их деятельность по созданию фирм, выпуску ценных бумаг, заключению договоров и т.п. является лишь прикрытием для совершения преступления.

В 2000-е гг. эта традиционная схема продолжает активно использоваться. Симптоматична в этом отношении судьба создательницы «Властилины» В. Соловьевой: условно-досрочно выйдя на свободу, она уже в 2002 г. возобновила в г. Подольске сбор денег доверчивых инвесторов по старой «автомобильной» схеме (инвестор дает деньги, чтобы получить дешевый автомобиль) от имени ЗАО «Интерлайн».

Одним из лидеров этой, второй, волны традиционного пирамидостроительства следует считать руководителей ООО «Золотая лига». Эта фирма ввела в заблуждение порядка 15 тыс. инвесторов, обещая высокие проценты (8–15% ежемесячно!) за инвестиции в добычу золота в Перу. У фирмы были филиалы практически по всей стране (включая Москву). Ущерб, нанесенный ею российским гражданам, составил от 500 млн до 1 млрд руб. Интересно отметить, что эта компания, будучи в принципе вполне традиционной финансовой пирамидой, использовала для привлечения новых клиентов малоизвестный в 1990-е гг. метод сетевого маркетинга: вкладчику, приводившему с собой следующего вкладчика, выплачивалось 16% от суммы вклада того, кого он привел³.

Создатель другой, несколько более оригинальной финансовой пирамиды, екатеринбургский трейдер А. Калиниченко, создатель фирмы «Глобал», привлекал в 2003–2007 гг. инвесторов для игры в дилинговом центре «Форекс» [9]. После заключения договора клиент передавал в доверительное управление средства, которые через открытый в банке счет переводились на расчетный счет дилера, то есть «Глобала». В этом случае вкладчики давали деньги в расчете не на реальное производство, а на искусство А. Калиниченко «делать деньги из воздуха» — екатеринбургский трейдер прославился удачной игрой на валютном рынке. Его репутация, однако, основывалась в основном на самоотчетах в Интернете, которые «не совсем» соответствовали реальности. Вместо игры на валютном рынке А. Калиниченко решил, что доходнее деньги вкладчиков просто положить в свой карман, и скрылся за рубежом (Интерпол арестовал его в 2008 г. в Италии). По оценкам, ущерб от деятельности Калиниченко достиг примерно 100 млн долл.

Традиционное пирамидостроительство не вызывает никаких положительных эмоций. Пирамидостроители-патриархи весьма грубо эксплуатируют низкую экономическую культуру и высокую доверчивость значительной части россиян. На «сравнительно честный отъем денег у граждан» в стиле Остапа Бендера это мало похоже: налицо криминальная страсть к наживе, но нет страсти к инновациям.

Инновации пирамидостроительства: клубы «добровольных» саморазорителей и игроков на фондовом рынке

Экономисты давно пишут, что российская экономика остро нуждается в инновациях. Новейшая история финансовых пирамид демонстрирует, что инноваций криминального толка при действующих в нашей стране «правилах игры» возникает более чем достаточно.

³ В отличие от ситуации «информационного голода» 1990-х гг., широкое распространение интернет-коммуникаций позволяет в наши дни отслеживать ситуацию не только по сообщениям в СМИ, но и по сетевым форумам, где активно общаются потерпевшие. По поводу «Золотой лиги» см., в частности, форум [16].

Второй — клубный — тип современных финансовых пирамид получил распространение сравнительно недавно. Он работает по следующему принципу: гражданин для вступления в некий бизнес-клуб (общество и т.п.) вносит «добровольный» взнос в размере от 2 до 5 тыс. долл. либо аналогичную сумму в рублевом эквиваленте. Поступающие деньги «руководители общества» немедленно распределяют между его членами по установленной схеме, в зависимости от иерархического положения в «обществе». Доход вступившего в «общество» гражданина зависит уже от количества приглашенных им лиц. Само «общество» никакой экономической деятельностью не занимается, а функционирует за счет изъятия из каждого взноса от 1 до 2 тыс. долл. США. Примерами раскрытых в 2000-е гг. финансовых пирамид подобного рода являются, например, «Общество взаимной поддержки "Меркурий"» в Нижегородской области (около 3 тыс. потерпевших, ущерб на 42 млн руб.), Общественный фонд «Город» в Екатеринбурге (около 2 тыс. «членов», ущерб в 100 млн руб.).

Подобное «общество» существует исключительно за счет изъятия части взносов граждан, которым предлагается «зарабатывать» средства за счет вовлечения в «общество» новых членов. Из этого следует, что граждане, вступившие в подобное «общество», становятся сообщниками мошенников. Гражданин, вложивший деньги в подобное предприятие, может вернуть свои капиталы только при условии, если он вовлечет в «общество» новых членов. В подобных «обществах» вообще не существует системы возврата взносов граждан при добровольном их выходе из «общества» (клуба).

Для вовлечения граждан в подобные «общества» преступники организывают различные семинары и презентации по распространению «знаний» в области многоуровневого сетевого маркетинга. На семинарах приглашенным сообщаются явно ложные сведения о легитимности деятельности «общества», а также сведения о существовании региональных филиалов, которые успешно функционируют. Лекторы убеждают присутствующих, что их бизнес уникален и позволяет всем членам «общества» получать доход. При проведении лекций мошенники для убедительности демонстрируют ложные графические схемы о якобы имеющейся возможности получения дохода за короткий промежуток времени в размере 20–25 тыс. долл. США. Для придания своим действиям законного вида преступники при проведении семинаров убеждают приглашенных граждан подписать якобы разработанный юристами и советниками «общества» официальный документ (например, «Конфиденциальное соглашение», «Заявление о приеме»), чтобы создать видимость возникновения гражданско-правовых отношений. Для достижения желаемого результата «семинар» («презентация») растягивается на длительный срок (несколько часов).

Сразу же по окончании «семинара» создатели «общества» проводят с вновь приглашенными гражданами индивидуальные собеседования для склонения последних к подписанию необходимых документов и передачи вступительного взноса, а при невозможности передачи всей суммы склоняют к внесению залога и устанавливают минимальные сроки для внесения всей обозначенной суммы. При этом организаторы предупреждают граждан, что при невнесении оставшегося суммы к указанному сроку залог возвращению не подлежит.

Для вовлечения новых членов «общества» организаторы пирамиды используют самих же граждан, уже вовлеченных в деятельность пирамиды, разъясняя им способы привлечения новых членов под предлогом приобретения новой увлекательной работы, получения дополнительного источника дохода и новых знаний о перспективном «бизнесе». Членам клуба также разъясняется, что вновь приглашенные граждане обязательно должны быть их знакомыми и полностью им доверять. Кроме этого, организаторы пирамиды инструктируют членов «клуба» о критериях выбора потенциального участника предприятия, создания заинтересованности вновь вовлекаемого в «общество» гражданина, при необходимости, оказания последнему помощи в сборе необходимой суммы денег и т.п.

Многие финансовые пирамиды в настоящее время маскируют свою деятельность под управляющие компании. Одной из разновидностей этого мошенничества стала деятельность рухнувшего в феврале 2008 г. санкт-петербургского бизнес-клуба «РуБин». Его организаторы предлагали клиентам вкладывать деньги в строительство объектов зимней Олимпиады-2014 в г. Сочи, что якобы было санкционировано правительством Российской Федерации [5].

Собрав деньги у клиентов, пирамидостроители-финансисты обещают им высокие доходы, объясняемые якобы умением управлять деньгами на фондовом рынке лучше, чем конкуренты. Неспециалисты могут не знать, что пик высокой доходности вложений в фондовый рынок в России уже давно прошел. При вовлечении клиентов в свое «предприятие» пирамидостроители также «забывают» рассказать им о рисках, которые их ожидают (как

известно, доходность и рискованность инвестиций в фондовый рынок обычно обратно пропорциональны друг другу). Ряд подобных организаций даже не оформляли специальную лицензию Центробанка или Федеральной службы по финансовым рынкам для работы с деньгами населения. Отсутствие лицензии эти «специалисты» объясняют тем, что они берут у населения займы, а для этого, по их мнению, разрешения не требуется.

Инновации пирамидостроительства: мошенническая сеть в Сети

В 2000-е гг. при осуществлении своих махинаций организаторы финансовых пирамид все активнее стали использовать возможности телекоммуникационной сети Интернет. Речь идет о примерно той же схеме, что и при организации «клубов», только общенные организаторов с инвесторами осуществляется безлично — путем распространения электронных писем.

Вот дословный текст одного из них: «...Если Вы мечтаете делать деньги без вложений, и при этом не выходя из дома, то, надеюсь, не посчитаете мое предложение не нужным для себя. Это не реклама, а действительно выгодное предложение! Еще раз простите за вторжение, желаю удачи! Это правда работает. [...] Станьте участником Компьютерной Программы NEWPRO, которая движется вперед к своей мечте». Далее следует предложение «гарантированного заработка в Интернете» **«до 1.000.000 рублей в последующие 90 дней»**, участвуя в некоем «новейшем проекте», в программе которого «заложена секретная формула, которая обеспечивает 100%-ный успех всем участникам бизнеса за счет учета таких уточненных факторов, которые человеческий мозг просто не способен охватить». На самом деле, конечно, эти «факторы» не так уж и уточнены: включившемуся в программу надо послать 99 рублей тому, кто прислал «завлекательное» письмо, а затем самому искать новых рекрутов, которые будут готовы включиться в эту программу и прислать 99 рублей тому, кто их вовлек.

Возможности сети Интернет привлекательны для создателей пирамид тем, что они могут действовать анонимно, охватить большое количество пользователей сети, быстро распространять информацию, меньше платить за распространение информации по сравнению с традиционными способами. Немаловажно и отсутствие личной психологической ответственности участников перед другими вовлекаемыми в пирамиду людьми.

Принцип построения финансовой пирамиды в сети Интернет подобен пирамиде клубного типа — доходы первых инвесторов обеспечиваются взносами новых участников. Несмотря на «секретную формулу», однако, наступает момент, когда любая пирамида рушится, — членов клуба становится намного больше, чем вновь вовлекаемых в общество. При использовании подобной схемы финансовой пирамиды шансы получения прибыли имеются только у первых участников. Основной доход получают сами организаторы пирамиды, активно имитирующие деятельность по выгодному вложению средств, а фактически использующие средства новых вкладчиков для выплаты дивидендов старым.

Возможности сети Интернет активно использовали создатели уже упоминавшейся финансовой пирамиды бизнес-клуба «РуБин» (ЗАО «САН») [4]. Информация распространялась ими не только в Санкт-Петербурге, где они базировались, но также еще в 70 городах России (Москве, Архангельске, Вологде, Екатеринбурге, Казани, Калининграде, Краснодаре и др.) и даже ближнего зарубежья (Ташкенте, Харькове, Севастополе). Согласно информации, которая размещалась на сайте холдинга, бизнес-клуб «РуБин» якобы работал в течение 12 лет. Однако, как было установлено, эти рекламные данные резко противоречили реальным фактам регистрации и постановки на налоговый учет (соответственно 2005 г. и 2006 г.). Ущерб, нанесенный этой мошеннической схемой, по предварительным оценкам, измеряется десятками миллиардов рублей, а количество пострадавших только в России превышает 100 тыс. человек [14].

Общее и особенное финансовых пирамид России

Когда говорят о причинах распространенности финансовых пирамид в постсоветской России, то называют обычно следующие факторы:

- нестабильность современной российской экономической системы в целом;
- слабость финансовой сферы;
- низкая квалификация (или даже коррумпированность) бездействующих сотрудников контролирующих органов и банковских структур;

— гиперинфляция, которая побуждает население страны искать любые пути для сохранения имеющихся у них финансовых средств.

Для эффективного противодействия мошенничествам с использованием финансовых пирамид необходимо активизировать деятельность контролирующих органов и банковских институтов. Для подтверждения можно привести пример с уже упоминавшейся пирамидой «Золотая лига».

В Москве эта фирма имела офис на Звездном бульваре, где собственностью «компаний», однако, была только мебель. В «компаниях» грубо нарушались все правила ведения бухгалтерской документации. Кассовые книги велись в течение месяца, в конце каждого месяца подводился итог, и книги уничтожались. «С началом каждого месяца заводилась новая книга, которая также потом уничтожалась. Так же было и с приходными и расходными кассовыми ордерами: они хранились в течение месяца и уничтожались. Налог уплачивался только с тех денежных средств, которые были проведены по банковским счетам, а с наличных денег, непосредственно поступающих в кассу ООО «ЗЛ», не уплачивался» [12]. Однако, несмотря на все указанные нарушения, никто из представителей контролирующих органов — Федеральной службы по налогам (ФНС), по финансовым рынкам (ФСФР), по финансовому мониторингу (ФСФМ) — не поинтересовался, имеется ли у ООО «Золотая лига» лицензия на инвестиционный вид деятельности, как и какие документы оформляются при приеме денег граждан, как уплачиваются налоги и т.п. Банковские структуры также активно работали с деньгами финансовой пирамиды — проводили движения по счетам, переводили деньги за границу и т.д.

Странное невнимание властей к финансовым пирамидам постоянно рождает подозрения, что организаторы всех этих «золотых лиг» — лишь зицпредседатели для отсидки, за которыми скрываются более крупные фигуры. Реагируя на подобные подозрения, высшие руководители государства заявляют, что государство обязано оперативнее реагировать на случаи мошенничества на финансовом рынке. За мошенническими схемами «пирамидального свойства» должны следить и финансовые органы, и правоохранительные. Если кто-то обещает слишком высокие проценты, государство должно немедленно реагировать и в случае обнаружения признаков преступления возбуждать уголовные дела, а не ждать, пока очередная пирамида «посыпется» [2].

Конечно, распространенности «пирамидального» мошенничества способствуют и иные особенности российских «правил игры» в бизнес. В частности, достойна удивления снисходительность российского законодательства, которое позволяет за многомиллиардные хищения денег у граждан отбывать в местах лишения свободы незначительные сроки, и даже досрочно освобождаться из мест лишения свободы, несмотря на невозмещенный ущерб.

И все же не следует считать, что «пирамидостроительство» есть некий специфический феномен только постсоветской России. В украинской экономике в 2000-е гг., как и в России, тоже оживилась деятельность «пирамидостроителей». А в США в 2009 г. разразился громкий скандал с финансовой пирамидой миллиардера Бернарда Мейдоффа.

История этого заокеанского пирамидостроителя ярко демонстрирует сходство и различия между предпринимательством «у нас» и «у них».

Фирма Б. Мейдоффа работала с 1960 г. и долго ни у кого не вызывала подозрения, хотя и никуда не инвестировала полученные от клиентов средства [7]. Российские пирамидостроители, которым удается продержаться не более чем несколько лет, могут лишь завидовать предприимчивому американцу, чья пирамида проработала несколько десятилетий (!). Этот основоположник электронного бизнеса имел в деловом мире США очень высокую репутацию, в управляемую им инвестиционную компанию «Fairfield Sentry» вкладывали крупные фирмы и организации. В результате 65 млрд долл. убытка от этой пирамиды ста-нут, видимо, мировым рекордом [8].

В отличие от мягкости наказаний в отношении российских пирамидостроителей, американским судом были приняты весьма суровые меры в отношении Б. Мейдоффа, которого приговорили к 150 годам лишения свободы (т.е. фактически пожизненно) с конфискацией имущества и вкладов. Конфискации подверглось и имущество супруги Мейдоффа [13]. Уголовному преследованию подверглись также и другие ответственные сотрудники компании Б. Мейдоффа (в частности, председатель совета директоров Морис Кон) и даже его аудитор Дэвид Фрилинг [10]. Одним словом, американцы очень серьезно озаботились тем,

чтобы непроизводительное предпринимательство оказалось менее прибыльным, чем производительное.

Следует признать, что финансовые пирамиды — это довольно органичное порождение современной «финансовой цивилизации» с типичным для него конфликтом принципов и агентов. Владельцы капиталов вынуждены прибегать к услугам профессиональных менеджеров, но не могут постоянно и полностью их контролировать. Чем выше профессионализм менеджера-агента, тем больше у него возможностей обманывать инвесторов-принципалов. Пока существует отделение собственности от управления, эта проблема полностью принципиально неразрешима. Однако путем конструирования эффективных «правил игры» можно существенно снизить привлекательность пирамидостроительства, полностью исключая виновных из делового мира и конфискуя «неправедные» доходы. Когда российские пирамидостроители и иные акторы организованной экономической преступности начнут получать «настоящие» сроки тюремного заключения с конфискацией имущества, инноваторы начнут переходить от непроизводительного предпринимательства к производительному.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аудитор Бернарда Мейдоффа арестован [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2009/03/18/arrest/>, свободный.
2. *Гладунов, О.* Обманываться рады. Финансовые пирамиды возвращаются [Электронный ресурс] / О. Гладунов // Российская газета. 2008. № 4610. 13 мар. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/03/13/piramida.html>, свободный.
3. *Димитриади, Г.Г.* Модели финансовых пирамид: детерминированный подход / Г.Г. Димитриади. М.: УРСС, 2002.
4. Задержан руководитель финансовой пирамиды // Росбалт. 20 февраля 2009. (<http://rus.delfi.lv/news/daily/criminal/article.php?id=23286042>).
5. *Кривякина, Е.* Новые финансовые пирамиды: распознаем мошенников [Электронный ресурс] / Е. Кривякина. Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/24065/305706/>, свободный.
6. *Кузина, О.Е.* Иллюзии рациональности: влияние коллективных представлений на инвестиционное поведение вкладчиков «финансовых пирамид» / О.Е. Кузина // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8.
7. Мейдоффа заподозрили в рассылке родственникам драгоценностей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2008/12/29/madoff/>, свободный.
8. *Низамов, Е.* Аферы пирамидального типа Е. Низамов // Деньги. № 13(718). 06.04.2009 (http://aferizm.ru/histry/his_piramidi.htm).
9. *Остапов, А.* Возвращение эпохи пирамид А. Остапов // Накануне. 28.08.2006 (http://www.nakanune.ru/articles/vozvrashhenie_jeroxi_piramid)
10. Предъявлены обвинения четверем сообщникам Мейдоффа (<http://lenta.ru/news/2009/06/23/madoff/>).
11. *Радаев, В.В.* Уроки «финансовых пирамид», или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении В.В. Радаев // Мир России. 2002. № 2.
12. *Саранов, В.* Золотой лохотрон. Доверчивые россияне вложили в мифические перуанские прииски миллиард рублей В. Саранов // Версия. 28 января 2008 (http://www.aferizm.ru/moshen/piramida/m_pir-gold-lokhotron.htm).
13. Суд приговорил Бернарда Мейдоффа к 150 годам тюрьмы (<http://lenta.ru/news/2009/06/29/jail-term/>).
14. Чем заканчивались «финансовые пирамиды» в России. Справка. (2008) (<http://www.rian.ru/incidents/20081202/156733636.html>).
15. *Baumol, W. J.* Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive W.J. Baumol // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 897-899 (<http://corruption.ruh.ru/magazine/6/n6-11.html>).
16. <http://investing.ucoz.ru/forum/29>.

ЭФФЕКТ РЕПУТАЦИИ НА РЫНКАХ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ: ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИТ-КОМПАНИЙ В РОССИИ

РОЗАНОВА Н.М.,

доктор экономических наук, профессор
Государственный университет — Высшая школа экономики
e-mail: nrozanova@hse.ru;

БАКАЕВ С.С.,

выпускник программы MBA
Высшая школа бизнес-информатики
Государственный университет — Высшая школа экономики
e-mail: sbakaev@hotmail.ru

Невозможность проверить качество доверительного товара даже после совершения сделки заставляет покупателей и продавцов высококачественных продуктов изыскивать различные варианты сигналов. В статье анализируются особенности стратегического выбора фирмы, оптимизирующей свое поведение в подобных условиях. Дается теоретическая модель и бизнес-пример из практики ИТ-компаний — системного интегратора.

Ключевые слова: стратегия фирмы; информационные технологии; оптимизационное поведение; качество товара; эффект репутации; доверительные товары.

Failure to check the quality of trust products, even after the transaction makes buyers and sellers of high quality products to find various options signals. The paper analyzes the characteristics of strategic choices firms optimizing their behavior in such circumstances. We give a theoretical model and business case study of IT-companies — the system integrator.

Keywords: firm strategy; information technology; optimisation behavior; quality of goods; the effect of reputation; trust products.

Код классификатора JEL: C21; D21; D23; D81; D83; L1; L63; L86; M21.

Репутация фирмы, качество товара и цена — ключевые параметры любого рынка. Но с чем связан выбор компании и потребителя? Почему в одних случаях акцент в стратегии фирмы делается на качестве товара и поддержании репутации фирмы, а в других — на цене?

Доверительные товары как реальность современного мира

Конечно, качество играет очень важную роль в глазах потребителя. Покупатель приобретает товар потому, что считает качество изделия достаточным для удовлетворения своей специфической потребности. Однако как узнать, что качество продукта отвечает желаемому? Вспомним, что экономисты¹ выделяют три категории товаров по отношению к информации о качестве товара.

Поисковые товары. Качество этого товара может быть установлено до его приобретения, в ходе поиска товара. Например: картофель и мясо на рынке, карандаши, тетрадки. В случае с поисковым товаром потребитель может путем непосредственного, визуального, контакта с товаром или путем предварительного испытания изделия установить в точности, каково качество предлагаемого к продаже объекта. Ответственность за ошибку здесь — целиком и полностью на совести самого покупателя. Случаи прямого обмана регулируются законодательством и легко выявляются.

Опытные товары. Качество данного товара потребитель способен определить только после покупки в ходе эксплуатации. Например: телевизор, бытовая техника, автомо-

¹ См, например, работы Michael Darby, Edi Karni, Phillip Nelson.

биль. До начала использования продукта потребитель не может в точности установить все свойства изделия. Даже если производитель предлагает материалы с техническими характеристиками товара, убедиться в их соответствии можно будет только тогда, когда продукт войдет в дом покупателя. Для предотвращения ошибок покупателя и выявления недобросовестных продавцов магазины предлагают гарантийное обслуживание изделия, возможность обменять товар, проводят консультации и показывают опытные образцы.

Доверительные товары. Качество этого товара остается неизвестным потребителю даже после использования товара (услуги). Возьмем, к примеру, витамины. Индивид приобрел упаковку витаминов. Следовал инструкции и использовал витамины на протяжении некоторого времени. Однако никакого улучшения самочувствия не произошло. В чем тут дело? Витамины оказались некачественными или не теми? Человек все же нарушал инструкцию? Время использования было недостаточным? Или вообще витамины не помогают? На все эти вопросы нет однозначного ответа. Во всяком случае, без дополнительных исследований типичный потребитель не сможет найти такой ответ. Остается единственный путь — доверие к производителю.

Но, может быть, доверительные товары — всего лишь небольшая часть окружающего нас продуктового мира? И изучение данного класса изделий — не очень подходящее занятие для экономиста?

Если мы приглядимся детальнее к прочим видам товаров, то обнаружим следующий интересный факт. Возьмем, к примеру, поисковые товары, такие как хорошо известные нам продукты питания. Конечно, в магазине или на рынке мы с легкостью сможем определить, не испорчен ли товар или не прошел ли срок его годности. Но как быть с внутренними компонентами изделия? Возможно, красивое яблоко или питательный творог являются генетически модифицированными продуктами, а сочная зелень выращена с применением вредных пестицидов?

Еще сложнее обстоит дело с опытными товарами. Как правило, такие изделия нуждаются в ремонте и/или профилактическом осмотре. Механик сообщил вам, что заменил изношенную деталь автомобиля дорогостоящим эквивалентом? Заменил ли? И была ли нужна подобная замена, если даже ее совершили? (Исследования показывают, что более половины подобных небольших ремонтов автомобилей просто не являются необходимыми.)

Таким образом, при более тщательном анализе оказывается, что продуктовый мир *по большей части* состоит как раз из доверительных товаров, даже если на первый взгляд это и не очевидно [5, pp. 5–42].

Ситуация становится даже более тревожной, если от рынков потребительских товаров мы перейдем к рынкам промышленных (индустриальных) изделий и, в частности, остановимся на ИТ-продуктах — главном компоненте эффективности современной компании.

Информационные технологии выступают в настоящее время в качестве главного драйвера рыночной экономики, позволяющего реализовать сложные производственные решения, контролировать прозрачность финансовых и товарных потоков, управлять затратами на персонал и оптимизировать взаимоотношения с поставщиками.

По своей природе пакетного товара ИТ-продукт требует постоянного обновления, модернизации. Кроме того, развитие компьютерной индустрии идет по пути разработки все новых и новых прикладных приложений к базовому продукту. Приобретая первоначальный ИТ-продукт, клиент одновременно получает ту или иную опцию будущих модификаций. Если выбор ИТ-компании оказался удачным — компания развивает все новые и новые, прогрессивные продукты, то потребитель имеет возможность реализовать дополнительную ценность, неявно заложенную в первоначальной версии, устанавливая последующие обновления и дополнительные программы за более низкую цену, первым в своей отрасли, либо просто в более эффективном направлении, которое выявляется к тому времени. Если же первоначальный выбор лежит вне последующего оптимального технологического и/или сетевого решения, компания-клиент рискует оказаться в ситуации инвестиционной ловушки: деньги потрачены, а результат краткосрочен.

Для промышленных и торговых предприятий, для банков и финансовых компаний, для госучреждений различного уровня ИТ-решения принимают форму доверительного товара.

Для подобного класса товаров качество устанавливается длительным периодом использования многими потребителями рынка. Здесь действует эффект репутации: довольные покупатели передают информацию потенциальным потребителям. Или же в качестве информированных потребителей действуют отраслевые эксперты. Например, исследования [4] показывают, что большая часть ИТ-продукции для промышленных фирм закупается

по рекомендации внешних ИТ-консультантов, причем наблюдается значимое положительное влияние такого эксперта на внутреннюю организацию компании и ее кривую обучения (коэффициент корреляции равен 0,17, что выше, чем влияние прочих факторов).

Однако создание и поддержание адекватной репутации требует от компании — поставщика доверительного товара высоких издержек, которые не всегда могут быть возмещены из последующей выручки, часть издержек останется невозвратными затратами. Кроме того, потребители, как правило, не представляют собой однородную массу, особенно если речь идет о промышленных клиентах. Одним потребителям нужно только самое высокое качество (с учетом потенциальных направлений использования). Другие — могут довольствоваться менее изощренными вариантами, поскольку не готовы платить высокую цену. Численность клиентов каждого вида также может изменяться. Например, можно предположить, что в периоды подъема потребителей, скорее, будет интересовать качество продукта, а в периоды спада и сокращения совокупных доходов — они, вероятнее, будут обращать внимание на цену, игнорируя дополнительные характеристики товара.

Оптимальный выбор фирмы: модель

Выбор фирмы, производящей доверительные товары, и равновесие на рынке принимает характер трехстадийной игры. На первой стадии фирма выбирает стратегию вложения в репутацию: 0 или 0 , где — расходы на создание репутации. На второй стадии фирма производит товар с определенными характеристиками. На третьей стадии фирма назначает цену, высокую или низкую, и наблюдает выбор потребителей (относительную долю рынка). Поскольку для разных потребителей значимую роль могут играть различные характеристики доверительного товара, можно использовать для исследования эффекта репутации модель пространственной дифференциации Хотеллинга [3, гл. 10, раздел 7].

Роль репутации заключается в том, чтобы информировать потребителей о том, что товар содержит те или иные качественные характеристики, которые могут представлять значимость для клиента.

Что же произойдет на рынке, если не всех целевых потребителей интересует высокое качество товара?

Предположим, что мы имеем дело с традиционной моделью Хотеллинга для двух фирм и ее стандартными предпосылками. Пусть фирмы расположены на границах линейного города, они не могут менять свое местоположение, но могут конкурировать ценами.

При линейных совокупных издержках выпуска и транспортных единичных затратах доля, приходящаяся на предельного потребителя (потребителя, которому безразличен выбор между товарами двух фирм), характеризуется следующим образом:

$$x^* = \frac{p_2 - p_1 + t}{2t}$$

И равновесная цена на рынке устанавливается в размере: $p_1^* = p_2^* = c + t$, где — предельные издержки фирм.

Введем теперь предпосылку о расходах фирм на создание репутации.

Пусть доля θ_1 всех потребителей (общим числом) интересуется качеством товара, которое может предоставить фирма 1, и доля θ_2 всех потребителей заинтересована в товаре с характеристиками, предлагаемыми фирмой 2.

Тогда все потребители могут быть разбиты на 4 группы:

- потребители, которые заинтересованы в продукте вне зависимости от качества, будь то товар фирмы 1 или фирмы 2, — их доля составит $\theta_1 \theta_2$
- потребители, которые ценят качество товара фирмы 1 как исключительное, — их доля составит $\theta_1 (1 - \theta_2)$
- потребители, которых удовлетворяет товар с характеристиками, предлагаемыми фирмой 2, — их доля составит $\theta_2 (1 - \theta_1)$
- потребители, которые не заинтересованы в данной товарной категории, в продукте ни фирмы 1, ни фирмы 2, — их доля составит $(1 - \theta_1)(1 - \theta_2)$

Пусть потребители каждой группы распределены равномерно вдоль линейного города (или главной улицы города).

Введем функции спроса фирм.

В данном случае мы видим, что потребители четвертой группы не будут покупать товар ни у одной из фирм: их не привлекает имеющийся вариант на рынке.

Потребители, высказывающиеся в поддержку товара только одной из фирм, представляют собой область монопольной власти данной фирмы. Конкуренция между фирмами возможна только в той области, где потребители могут сравнивать товарные характеристики между собой. Следовательно, только в отношении части совокупного спроса линейного города можно применить представление о предельном потребителе.

Запишем функцию спроса для фирмы 1:

$$D_1(\theta_1; \theta_2; p_1; p_2) = \theta_1(1 - \theta_2)N + \theta_1\theta_2x^*N$$

и для фирмы 2:

$$D_2(\theta_1; \theta_2; p_1; p_2) = \theta_2(1 - \theta_1)N + \theta_1\theta_2x^*N.$$

Функции спроса будут зависеть не только от цен товаров, но и от доли потребителей, выбирающих тот или иной продукт.

Можно предположить, что доля потребителей, предпочитающих те или иные характеристики товара, зависит от величины расходов фирмы на создание репутации: чем больше величина подобных расходов, тем, при прочих равных условиях, возрастает вероятность того, что данный товар выберет большая доля потребителей рынка.

Введем функцию расходов фирмы на создание репутации. В общем виде данная функция расходов каждой фирмы может быть представлена следующим образом:

$$R = R(\theta; N)$$

Причем $\frac{\partial R}{\partial \theta} > 0$ и $\frac{\partial R}{\partial N} = const$.

Чем большую долю потребителей фирма хочет охватить, тем выше должны быть ее расходы на создание адекватной репутации. Но само по себе число потребителей не может быть увеличено за счет подобных расходов.

Цель каждой фирмы заключается в том, чтобы максимизировать свою функцию прибыли:

$$\pi_i(\theta_i; \theta_j; p_i; p_j) = (p_i - c_i)D_i(\theta_i; \theta_j; p_i; p_j) - R_i(\theta_i; N)$$

по отношению к двум поведенческим переменным — θ и p .

Найдем, для примера, конкретное решение, используя такую функцию расходов:

$$R_i = 1/2\alpha\theta_i^2N$$

Эта функция расходов при своей математической простоте обладает всеми требуемыми характеристиками, которые мы выдвинули ранее.

Найдем условия первого порядка для фирмы 1. $\frac{\partial \pi_1}{\partial p_1} = 0$ и $\frac{\partial \pi_1}{\partial \theta_1} = 0$

Или $p_1 = \frac{p_2 + t + c}{2} + \frac{1 - \theta_2}{\theta_2}t$ и $(p_1 - c)[(1 - \theta_2) + \theta_2 \frac{p_2 - p_1 + t}{2t}]N = \alpha\theta_1N$.

В силу симметрии фирм получаем окончательное равновесие на рынке:

$$p_1^* = p_2^* = p^* = c + \sqrt{2\alpha t},$$

$$\theta_1^* = \theta_2^* = \theta^* = \frac{2}{1 + \sqrt{\frac{2\alpha}{t}}}.$$

Каждая из фирм получит прибыль в размере: $\pi^* = \frac{2\alpha}{\left(1 + \sqrt{\frac{2\alpha}{t}}\right)^2}N$.

Проинтерпретируем результаты.

Если $\alpha > t/2$, то ни у одной фирмы нет стимулов затрачивать на создание репутации такие средства, чтобы захватить всех потребителей рынка: $\theta^* < 1$. Более того, в этом слу-

чае на рынке останется доля потребителей $(1-\theta^*)^2$, которые принципиально игнорируют данный товар. Их можно назвать чрезмерно консервативными потребителями, поскольку эффект репутации и процесс создания доверия для них не имеет значения. Они не доверяют данному товару просто потому, что знают о его возможной ненадежности.

Равновесная цена в условиях наличия эффекта репутации оказывается выше, чем при отсутствии подобных расходов. Эта разница в ценах может трактоваться как плата за рыночную информацию, плата за создание доверия.

Рост транспортных расходов (рост специализации и дифференциации потребительских предпочтений) ведет к росту и равновесной цены и расходов на создание репутации.

Рост средних расходов на создание репутации ведет к росту прибыли фирм. С одной стороны, рост средних расходов означает увеличение общих издержек на создание репутации. Однако, с другой стороны, это ведет к росту числа информированных потребителей, заинтересованных в данном товаре, и к увеличению равновесной рыночной цены. Поскольку второй эффект — эффект спроса — преобладает над эффектом издержек, совокупная прибыль фирм растет.

Посмотрим теперь, как данная модель может быть применена на практике. Следующий бизнес-пример взят из отрасли информационных технологий — сферы, где эффект репутации играет наиболее значимую роль в условиях современного рынка.

Цель бизнес-примера заключается в том, чтобы определить: (1) как создается и в чем проявляется эффект репутации; (2) что может предложить аналитик компании, стремящейся к созданию репутации, на основе теоретической модели, предложенной выше.

Бизнес-пример

В качестве примера создания и поддержания репутационного эффекта на рынке доверительных товаров рассмотрим компанию, добившуюся существенных успехов в данной сфере, компанию, которая действует в сегменте B2B, где наиболее ярко проявляются как преимущества, так и сложности выбранной стратегии качества.

Компания «Группа Амфора»² успешно действует в российской отрасли информационных технологий на протяжении последних десяти лет. Основным бизнесом компании длительное время преимущественно являлось предоставление ИТ-услуг аутсорсинга по обеспечению качества (*quality assurance* — *QA*) программных систем и аппаратных комплексов. Параллельно развивались направления системной интеграции, так или иначе вытекавшие из проектов *QA*. Однако в последнее время возникли проблемы преобладающего восприятия рынком компании как поставщика исключительно *QA*-решений, с одной стороны, и снижением объемов заказа услуг в связи с мировым экономическим спадом, с другой.

История компании «Группа Амфора» в сфере ИТ-услуг началась с создания в ее рамках компании «Amphora Quality Technologies», с начала 2000 годов занимавшейся услугами по обеспечению качества программных систем. В этот период работа велась в основном с западными заказчиками (*Hewlett-Packard*, *IBM*, *Microsoft*), т.к. в России мало кто слышал о системном подходе в этой области.

С 2001 года российские компании начали понимать важность вопросов обеспечения качества (*quality assurance*), тестирования, внедрения современных процессов, что привело к значительному росту объема услуг. Это позволило «Амфоре» стать ведущей *QA*-компанией в России.

В процессе оказания услуг по обеспечению качества и с приобретением все новых корпоративных клиентов в компании начали развиваться прочие направления системной интеграции: интеграция информационных систем (*ИС*), поддержка *ИС*, развитие ИТ-инфраструктуры, управление ИТ-инфраструктурой и т.д.

В 2005–2007 годах «Amphora Group» признавалась одной из самых быстрорастущих ИТ-компаний России. В этот период происходило существенное увеличение уровня отраслевой компетенции фирмы в области телекоммуникационных и банковских технологий, большой объем заказов от которых обусловлен высокой зависимостью ядра бизнесов данных отраслей от информационных технологий.

Миссию компании можно сформулировать как: «Мы поставляем лучшие на рынке бизнес-ориентированные решения и сервисы, используем все достижения современной технологии, внедряем наиболее эффективные методики управления ИТ и благодаря этому помогаем нашим клиентам в развитии бизнеса».

² Информация получена с сайта компании и из бесед с менеджерами фирмы.

В процессе длительной работы в качестве QA-аутсорсера, компания осуществляла:

- функциональное тестирование на соответствие предъявляемым к ИС требованиям;
- нагрузочное тестирование на соответствие ИС нефункциональным требованиям, для обеспечения необходимой скорости реакции, обработки данных, отказоустойчивости и масштабируемости в соответствии с планами развития бизнеса;
- регрессионное тестирование для проверки интеграционной целостности комплекса ИС путем встраивания в бизнес-процессы заказчика, связанные с разработкой, внедрением и эксплуатацией различных информационных систем.

Выяснилось, что даже у крупных корпоративных заказчиков данные процессы далеки от совершенства. Это связано с конфликтами множества заинтересованных сторон, которые не всегда объединены общей целью. А на этапе QA (приемка и внедрения в эксплуатацию) должна быть собрана вся ключевая информация для успешного решения бизнес-задачи.

Таким образом, можно выделить ряд направлений деятельности, которые компания предлагает с развитием соответствующих центров компетенций и/или подключением своих партнеров.

- Разработка и внедрение ИС:
 - ❖ предпроектное обследование, проектирование/аналитика и документирование требований для разработки/оптимизации ИС;
 - ❖ управление процессом внедрения ИС от лица заказчика;
 - ❖ тестирование безопасности ИС;
 - ❖ обучение персонала как нововведениям ИС, так и обновленным регламентам по бизнес-процессам.
- Эксплуатация ИС:
 - ❖ мониторинг ИС и/или бизнес-процессов;
 - ❖ поддержка ИС в эксплуатации;
 - ❖ Функциональная поддержка пользователей.
- Интеграция ИС.
- ИТ-инфраструктура:
 - ❖ поставка аппаратного обеспечения и строительство ИТ-инфраструктуры;
 - ❖ построение вычислительных центров и центров обработки данных.

С точки зрения теории Г. Минцберга [1] компания, за исключением производственного подразделения, является простой конфигурацией. Для таких конфигураций характерными чертами являются прямой контроль как основной механизм координации, отсутствие четкого регламентирования процессов. В таких компаниях малочисленное среднее звено управления и преобладает стратегический апекс (высшее руководство), которое напрямую выдает задания операционным исполнителям. В нашем случае такая конфигурация организации подтверждается и ее структурой. Структура одноуровневая, руководители функциональных подразделений координируют свои действия с Президентом/главным акционером Компании, и они же являются операционными исполнителями (отсутствует срединная линия).

Производственное подразделение является примером дивизиональной конфигурацией профессиональной бюрократии, физически распределенной по каждому из заказчиков.

Средняя численность персонала в 2008 году составила 360 человек.

По данным сайта www.cnews.ru в 2008 году «Amphora Group» заняла 31-е место в рейтинге крупнейших ИТ-компаний России с совокупной выручкой в 3 784 923 тыс. руб., что на 62% больше, чем в 2007 году, и 5-е место в рейтинге крупнейших ИТ-аутсорсеров России.

Среднесрочной целью фирмы в условиях экономического спада является сохранение своей рыночной доли.

Всех потребителей ИТ-услуг можно поделить на две категории, различающиеся по возможностям инвестиций и пониманию необходимости информатизации. Первые — это те, кто, покупая ИТ-услуги, покупают имидж (бренд). Вторые — приобретают средство для развития, а зачастую — для обычного выживания.

Инвестируя в ИТ, компании могут ориентироваться не столько на повышение эффективности своих бизнес-процессов, сколько на развитие имиджа. В этом случае они используют приглашенных ИТ-консультантов (исключительно из компаний с мировым именем), чтобы дополнить собственный бренд, продемонстрировать финансовые возможности и свою идентичность с мировыми лидерами. Фактор цены здесь фактически не имеют значения.

Компании другого типа, заказывая ИТ-проекты, прежде всего решают насущные проблемы снижения издержек производства и оптимизации корпоративного управления. Эти потребители очень тщательно калькулируют и затраты, и выгоды, которые создает работа консультанта/системного интегратора, стремятся выбрать последнего, как правило, из числа «своих», т.е.:

- ◆ отечественных — в целях экономии средств;
- ◆ зарекомендовавших себя на уже прошедших проектах или с хорошими отраслевыми референсами.

Компания «Амфора» сосредоточена на потребителях второй категории, которых в первую очередь интересует бизнес-эффект от внедрения того или иного решения/продукта.

У крупных потребителей обычно одновременно выполняются два условия: наличие сложных бизнес-процессов и большие обороты. Средние предприятия довольно динамичны на ИТ-рынке, они чаще экспериментируют с новыми продуктами, чаще отправляют своих сотрудников на обучение, лучше заботятся о своей информационной инфраструктуре. Такие предприятия, хоть и не могут конкурировать с крупными по количеству денег, потраченных на ИТ-рынке, все же составляют значительный, а главное, растущий его сегмент. Кроме того, мировой финансовый кризис и последующий экономический спад оказали влияние на все отрасли и привели к падению спроса на весь спектр ИТ-услуг. По оценке исследовательской компании *IDC*, в 2009 году он снизился на 28,4%, а следовательно, это окажет понижающее давление на стоимость ИТ-услуг.

В условиях экономического спада, стратегия должна быть максимально гибкой и давать возможность быстро адаптироваться к изменениям внешней среды бизнеса, т.е. требования и ограничения могут ослабляться или усиливаться в зависимости от ситуации.

Для описания модели бизнеса компании используем подход, предложенный Джонсоном—Кристенсеном—Кагерманом в 2008 году (рис. 1)

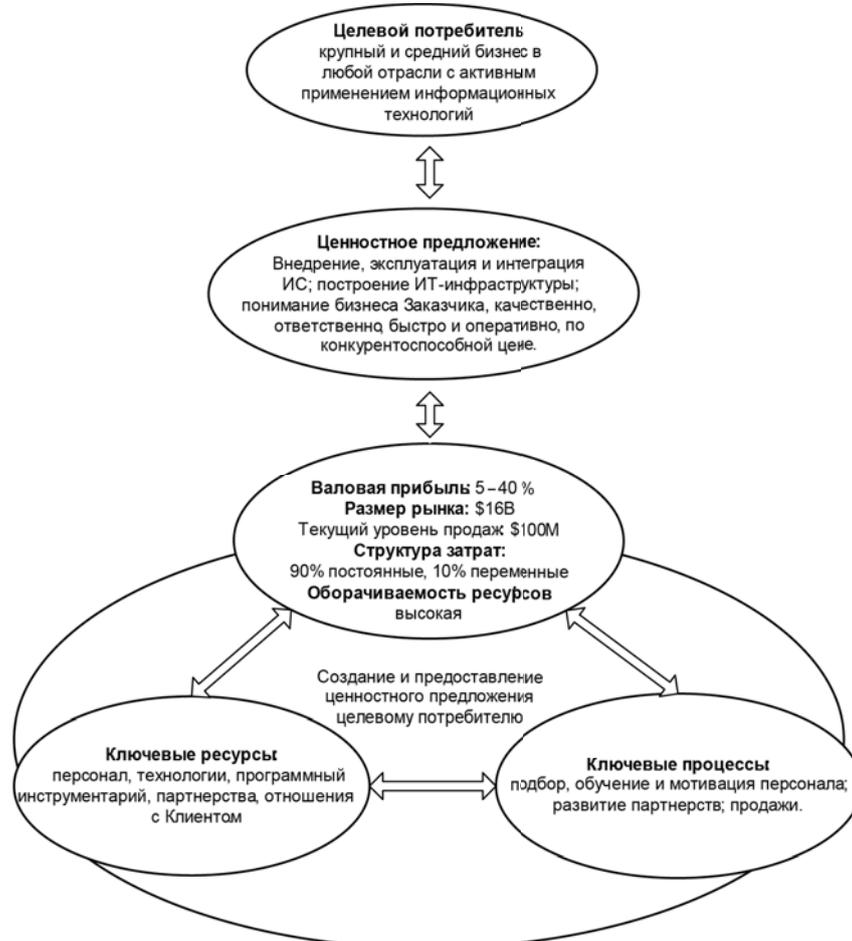


Рис. 1. Бизнес-модель компании «Амфора»

Как видно из рисунка, бизнес-модель компании практически полностью строится на выстраивании эффективных отношений с собственным персоналом, с одной стороны, и развитием отношений с партнерами и клиентами, с другой. Аспекты по разработке/продаже ПО и АО реализуются через партнеров.

Для выявления возможностей роста бизнеса необходимо определить ядро бизнеса, его границы и возможный потенциал. Потенциал, в свою очередь, будет реализовываться адекватной стратегией, конкурентоспособной позицией и эффективным управлением.

Под устойчивым ростом бизнеса в данном контексте понимается рост в течение долгосрочного периода дохода и прибыли в условиях, когда совокупный доход инвесторов превышает стоимость капитала.

По определению, ядро бизнеса — набор клиентов, продуктов, компетенций, каналов и географических факторов, которые определяют то, чем является компания, или то, чем она хотела бы стать, чтобы выполнить свою миссию роста. Ядром бизнеса компании «Амфора» является предоставление наиболее технологичных и современных ИТ-решений и сервисов в сегменте B2B. Портфель продуктов компании представлен в таблице 1.

Таблица 1

Портфель продуктов на состояние «Вчера»

Продукты	Величина в портфеле, %	Выручка (тыс. руб.)	Валовая прибыль, %
QA	60,00	2 270 953,80	40,00
Интеграция ИС	10,00	378 492,30	30,00
Функциональная поддержка ИС / Обучение персонала Заказчика	10,00	378 492,30	30,00
Поставка аппаратного обеспечения и ПО	20,00	756 984,60	5,00
Общее:	100,00	3 784 923,00	

Для определения направлений возможного роста необходимо определить возможные направления трансформации ядра бизнеса.

Если в 2008 году объем продаж составил 126 млн долл., то с конца 2008 — начала 2009 года начался спад заказов, который приостановился весной 2009 года. Исходя из этого можно сказать, что главной задачей на текущий момент является минимизация вероятности потери доли рынка и диверсификация портфеля продуктов компании.

С учетом кризисных явлений, рассмотрим возможные способы удовлетворения потребителей действиями, основанными на миссии компании, но в смежных с ядром бизнеса областях (рис. 2).



Рис. 2. Карта смежных областей «Amphora Group»

Таким образом, в настоящее время в компании явно выделено ядро бизнеса — предоставление наиболее технологичных и современных ИТ-решений и сервисов в сегменте B2B. Потенциал ядра бизнеса достаточен для дальнейшего роста, но существуют привлекательные смежные области, позволяющие осуществить концентрическую диверсификацию или, в случае необходимости, сделать более радикальную трансформацию для адекватного реагирования на изменение бизнес-среды.

Как уже отмечалось, наиболее востребованы ИТ-услуги в сегментах с высокой зависимостью отрасли от ИТ. В порядке убывания зависимости можно классифицировать сегменты следующим образом.

1. Банки и финансовый сектор, телекоммуникации и связь;
2. Торговля, промышленность, здравоохранение, образование, государственный сектор;
3. Транспорт, строительство, развлекательный бизнес, общепит и прочее.

Сконцентрируемся на первых двух сегментах, где преимущества фирмы представлены в наибольшем виде.

Анализ конкурентной структуры можно провести на основе традиционной модели пяти сил Майкла Портера [2]. Этот анализ показывает, что в данных сегментах рынка конкурентная структура выглядит следующим образом (рис. 3).



Рис. 3. Конкурентная структура в соответствии с моделью М. Портера

Особенностью рынка является обязательное наличие успешных референсов (отзывы о проделанной работе) у поставщика ИТ-услуг. Даже обладая необходимыми или даже превосходящими компетенциями поставщику услуг будет трудно соперничать с конкурентом, у которого будет подтвержденный опыт аналогичной работы. Для закрепления и продвижения на ранке этой важной информации используется развитие силы бренда. Так создается эффект репутации.

В целях диверсификации портфеля продуктов и получения возможности увеличения рыночной доли, можно ожидать его изменения в следующем направлении (табл. 2).

Поставка аппаратного обеспечения и ПО не является для компании высокоприоритетной, так как не приносит большой прибыли, но развитие данного направления позволяет фирме получать более благоприятные условия заказов от партнеров и продавцов, с одной стороны, и открывать новых клиентов, с другой, что дает возможность в дальнейшем продвигать в них более прибыльные продукты.

С помощью модели «GE/McKinsey» проведем оценку, какие из шести основных направлений бизнеса «Amphoga Group», более перспективны относительно рынка и могут дать отдачу при инвестировании в ближайшей перспективе. На основе проведенного исследования проставим экспертные оценки от 1 до 10 в табл. 3, каждому направлению бизнеса, относительно индикаторов, характеризующих привлекательность рынка и силу бизнес-подразделения компании на рынке. Возьмем ориентировочные оценки веса каждого из индикаторов из табл. 2 и разместим на матрице «GE/McKinsey» (рис. 4).

Матрица «GE/McKinsey» имеет размерность 3×3. По осям выставляются интегральные оценки привлекательности рынка и относительного преимущества компании на данном рынке или сильных сторон бизнеса компании. По оси X в матрице «GE/McKinsey» располагаются параметры, которые подконтрольны компании, соответственно, по оси Y — неподконтрольные. Анализируемые виды бизнеса отображаются на сетке в виде кружков или пузырьков. Размер соответствует общему объему продаж на соответствующем рынке.

Таблица 2

Портфель продуктов на состояние «Сегодня/завтра»

Продукты	Величина в портфеле, %	Плановая выручка (тыс. руб.)	Плановая валовая прибыль, %	Изменение
QA	37,50	2 270 953,80	40,00	без изменений
Интеграция ИС	18,75	1 135 476,90	30,00	увеличить в 3 раза
Проектирование/анализ ИС	6,25	378 492,30	40,00	новый продукт
Функциональная поддержка ИС / Обучение персонала Заказчика	6,25	378 492,30	30,00	без изменений
Эксплуатационная поддержка в ИС	12,50	756 984,60	30,00	новый продукт
Поставка аппаратного обеспечения и ПО	18,75	1 135 476,90	5,00	увеличить в 1,5 раза
Общее:	100,00	6 055 876,80		

Таблица 3

Оценка перспективности

Индикаторы привлекательности рынка	Вес индикатора	QA	Интеграция ИС	Проектирование/анализ ИС	Функциональная поддержка ИС / Обучение персонала Заказчика	Эксплуатационная поддержка в ИС	Поставка аппаратного обеспечения и ПО
Сильные стороны							
Показатели роста рынка	0,8	8	10	4	6	8	2
Конкурентная структура	0,4	8	10	6	6	8	2
Барьеры для входа	0,4	10	10	8	6	8	6
Прибыльность в отрасли	1	8	6	4	2	6	4
Технологии и потенциал для развития компетенций	0,6	10	10	8	8	6	8
Доступность и параметры рабочей силы	0,5	6	8	6	6	4	8
Правовые аспекты	0,2	2	4	2	6	4	8
Средневзвешенная	39	31	32,8	21	20,6	25,2	19,2
Нормированная оценка		8	8	5	5	6	5
Рыночная привлекательность							
Доля рынка	0,6	8	4	2	4	2	2
Масштабы и характеристики продаж	0,5	10	6	2	4	4	4
Маркетинг	0,4	8	8	4	8	4	6
Исследования и разработки и инновационная способность	0,5	10	8	6	8	6	2
Квалификация персонала	0,7	10	8	8	6	6	8
Преданность потребителя	0,6	8	8	2	6	6	8
Компетенции менеджмента	0,7	10	10	6	6	6	8
Конкурентная позиция в терминах мощности брэнда, ассортимента,	0,5	10	6	2	2	4	4
Средневзвешенная	45	37	30,6	17,6	22,2	20,6	23,4
Нормированная оценка		8	7	4	5	5	5

В силу того что компания работает в сегменте B2B, решение о закупке принимается не единолично индивидуальным потребителем, а коллегиально. Как правило, можно выделить следующие центры влияния:

- ◆ *Key Decision Makers* (лицо, принимающее ключевое решение о том, кого и по какому проекту выбрать подрядчиком);
- ◆ спонсор проекта (лицо, выделяющее ресурсы на проект);
- ◆ заказчик проекта (лицо, которое будет пользоваться результатами проекта, формирующее требования к нему);
- ◆ эксперты (специалисты, принимающие участие в обсуждении проекта).

Стратегические действия компании обычно нацелены на всех членов закупочного центра, т.к. даже если одна из сторон обладает достаточной властью для старта проекта, успешность проекта зависит от позитивной заинтересованности в нем всех сторон. А успешные проекты наполняют референсную базу компании, что необходимо для увеличения доли рынка.

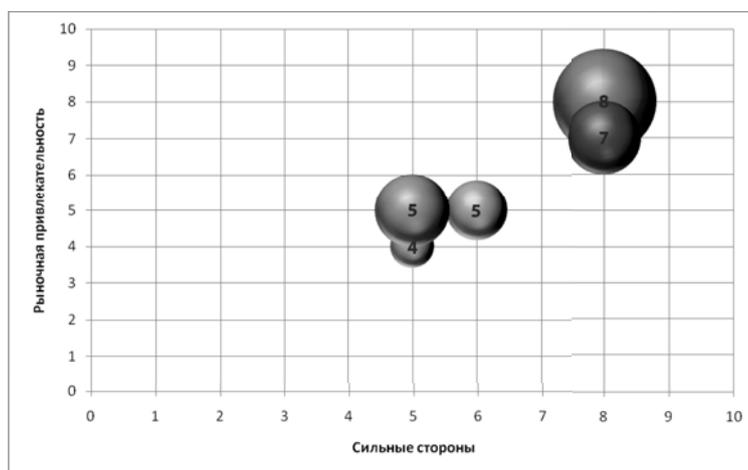


Рис. 4. Матрица «GE/McKinsey» для «Amphora Group»

- QA
- Интеграция ИС
- Проектирование/анализ ИС
- Функция поддержки ИС / Обучение персонала Заказчика
- Эксплуатационная поддержка в ИС
- Поставка аппаратного обеспечения и ПО

Среди компонентов ценностного предложения компании, определяющих рыночную силу, можно выделить следующие ключевые позиции, формирующие стратегическую канву:

- ◆ цена;
- ◆ технологическое лидерство;
- ◆ опыт работы в сжатые сроки;
- ◆ гарантированный уровень сервиса;
- ◆ сила бренда;
- ◆ партнерская сеть;
- ◆ место выполнения работ по выбору Заказчика;
- ◆ встроенный процесс QA во всех проектах;
- ◆ экспертиза по выбранным рыночным сегментам.

Параметр цены является одним из ключевых при продаже ИТ-услуг. Это связано с низкой дифференциацией по качеству и структуре продуктов, представленных на рынке. Кроме того, в условиях экономического спада, при наблюдаемом проседании высоких и средних ценовых сегментов, параметр цены начинает играть одну из определяющих ролей и конкурентных преимуществ.

В связи со снижением ИТ-бюджетов потребителей снизились требования по качеству выполняемых услуг. Этим стали пользоваться конкуренты, предлагая недостаточно квалифицированные кадры по демпинговым ценам.

Ключевым условием для успешной работы в сфере предоставления ИТ-услуг являются развитые компетенции по всему спектру применения ИТ в бизнесе.

ИТ-услуги во многом можно отнести к категории *commodity*, то есть они не обладают свойствами, которые ярко дифференцировали бы их от продуктов других компаний в глазах потребителя. По своей сути, данный продукт также не может быть использован каким-нибудь сколь значимым оригинальным образом. Приобретая данные услуги, заказчик решает свои проблемы либо стремится сократить свои трансформационные издержки путем оптимизации, но в нем отсутствует эмоциональная составляющая. Однако некоторые продукты можно сделать уникальными и труднокопируемыми, но в период экономического спада требуется жестко следить за адекватностью расширенного ценностного предложения стоимости, которая может иметь более важное значение для потребителя.

Большинству продуктов ИТ-услуг, как правило, требуется время на продвижение и доказательство своей полезности потенциальному покупателю. Поэтому узнаваемость корпоративного бренда и положительное отношение к нему играют первостепенную роль на этапе первых контактов с потенциальным клиентом. В дальнейшем этот фактор уступает место составлению привлекательного предложения исходя из изучения специфики клиента (B2B) и работы с коллегиальным мнением.

Динамика структуры ценностного предложения компании под влиянием экономического спада и вызванного этим изменения характеристик клиентской базы представлена на рис. 5 и 6.

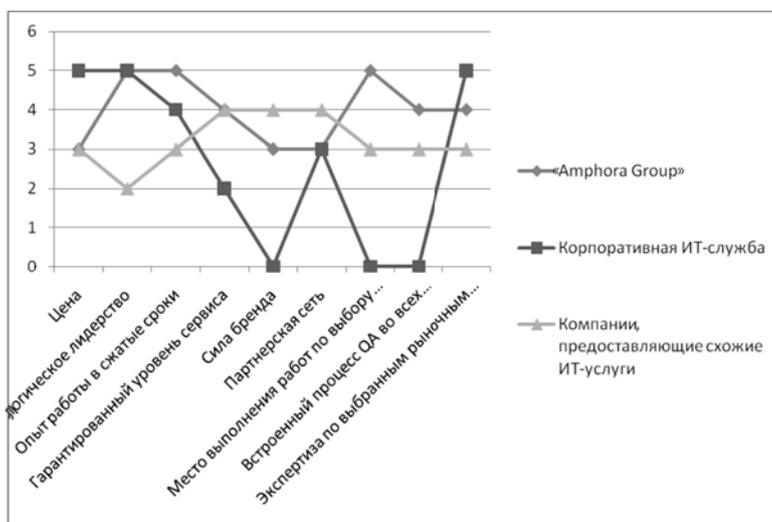


Рис. 5. Кривая ценностного предложения в 2008 году

По сравнению с предыдущим периодом, в 2009 г. компания провела ряд действий по укреплению своего положения на рынке для более адекватного реагирования в условиях экономического спада.

Проведем сравнение в выбранном сегменте рынка с основными конкурентами (рис. 7).

Итак, комплексное предложение компании для выбранного сегмента потребителей может быть сформулировано таким образом. Для сохранения устойчивости и увеличения возможностей роста в период экономического спада необходимо скорректировать портфель продуктов путем концентрической диверсификации, обеспечить готовность, в случае необходимости, трансформировать ядро бизнеса, иметь возможность оперативного воздействия на все параметры ценностного предложения.

Данный бизнес-пример показывает, что для компании в отрасли с доверительными товарами ключевые факторы успеха изменяются в зависимости от состояния потребителей. Когда доля потребителей, ориентирующихся на качество, достаточно велика, то ключевые факторы успеха включают в себя: (1) качественное решение проблемы заказчика, (2) ориентацию на качество как на основное достоинство предоставляемого продукта; (3) поддержку эффекта разнообразия; (4) создание эффекта репутации через силу бренда и отраслевые референсы. Когда же на рынке начинает преобладать доля клиентов, ориентирующихся главным образом на цену (в силу повышенной значимости издержек на закупку и функционирование товара), именно цена, а не качество продукции определяет успешную компанию.

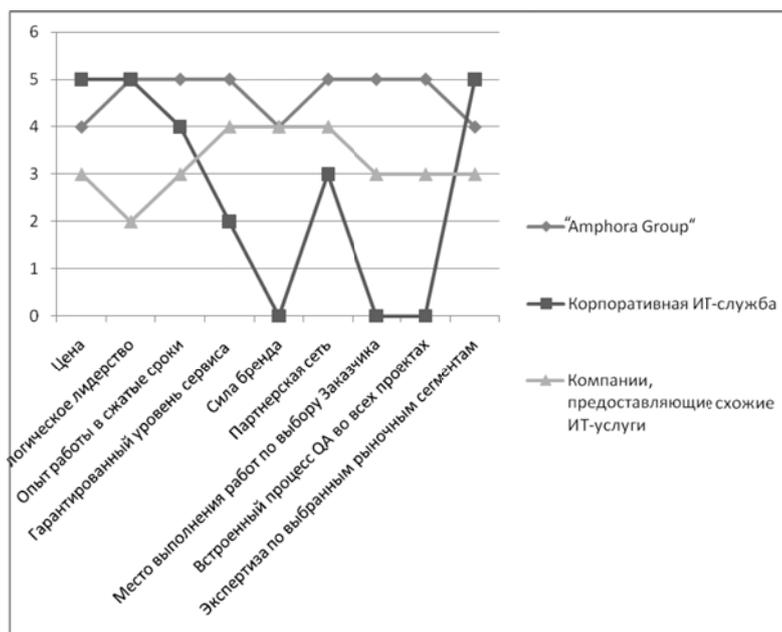


Рис. 6. Кривая ценностного предложения в 2009 году



Рис. 7. Комплексное предложение «Amphora Group» относительно основных конкурентов

Таким образом, когда речь идет о рынках доверительных товарах с ненулевыми издержками на создание репутации, постоянная трансформация ядра бизнеса и переход от одного ключевого фактора успеха к другому могут обеспечить долгосрочный рост фирмы. Этому учит нас экономическая теория и практика успешного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Минцберг, Г. Структура в кулаке. Создание эффективной организации / Г. Минцберг, СПб.: Питер, 2001.
2. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков / Н.М. Розанова. М.: ЮРАЙТ. 2010.
4. Dawes, Ph. et al. Organizational learning in high-technology purchase situations: the antecedents and consequences of the participation of external IT-consultants / Ph. Dawes, D. Lee, D. Midgley // Industrial Marketing Management. 2005. Article in press. URL: <http://www.sciencedirect.com>.
5. Dulleck, U. et al. On doctors, mechanics, and computer specialists: the economics of credence goods / U. Dulleck, R. Kerschbamer // Journal of Economic Literature. 2006. March.

СУБЪЕКТЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО ФРАГМЕНТИРОВАННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

КУРБАТОВА М.В.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: kurbatova-07@mail.ru;

САБЛИН К.С.,

аспирант кафедры экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: Sablin_ks@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению взаимодействия различных типов администраторов развития и инноваторов в условиях территориально фрагментированной институциональной среды российской экономики. Выявляются их целевые функции, предпочтения и стимулы в процессе создания разнообразных региональных «институтов развития».

Ключевые слова: государство развития; региональные «институты развития»; шумпетерианский предприниматель; инновационная и политическая рента, рентоориентированное поведение.

The article is devoted to the analysis of various types of developmental administrators and innovators' interplay in the conditions of territorial fragmented institutional environment of the Russian economy. Their utility functions, economic preferences and incentives are disclosed in the process of «developmental institutions» formation.

Keywords: developmental state; regional «developmental institutions»; Schumpeterian entrepreneur; innovative and political rent; rent-seeking behavior.

Коды классификатора JEL: O43.

Экстенсивная эксплуатация невозобновляемых природных ресурсов и широкое извлечение сырьевой ренты угрожают национальной безопасности России, так как могут привести к окончательному закреплению за ней статуса сырьевого придатка уже не только индустриально развитых стран, но и быстроразвивающихся экономик Азиатско-Тихоокеанского региона. Модернизация экономики и переход к инновационной модели развития становятся для страны безальтернативными, поскольку основным источником экономического развития в настоящее время являются знания, как неисчерпаемый ресурс, позволяющий обеспечивать устойчивость национальной экономики по отношению к колебаниям конъюнктуры мировых рынков товаров, услуг и сырья. В связи с этим активизация процесса генерирования и использования инноваций становится важнейшей целью экономической политики государства.

В интересах достижения данной цели в разных странах, в том числе и в России, разрабатываются и реализуются институциональные проекты, направленные на стимулирование нововведений и модернизацию экономики. Центральное место в них занимает формирование «институтов развития». Назначение «институтов развития» заключается в активном привлечении инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в новые отрасли и в человеческий капитал, а также в создании новых технологий и в содействии повышению конкурентоспособности отечественного среднего и малого бизнеса.

¹ Работа выполнена при поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (г/к № П 1893 от 28.10.2009 г.)

Исторически сложилось так, что территория России представляет собой совокупность регионов, крайне неравнозначных по своему политическому, экономическому и ресурсному потенциалам. Как следствие, в различных регионах происходит формирование разнообразных «институтов развития», учитывающих их экономические, политические и культурно-исторические особенности. Именно в субъектах Федерации в настоящее время формируются новые формальные правила и неформальные нормы взаимодействия частных экономических агентов и представителей органов государственной власти в решении проблем модернизации территорий и повышения их инвестиционной привлекательности. Однако, проводя политику модернизации, Федеральный центр уделяет недостаточное внимание региональной сегментации и локализации институциональной среды российской экономики, которая обуславливает разную степень эффективности централизованно принимаемых мер по модернизации экономики [9, с. 83].

Проблема заключается в том, что субъекты развития, реализующие проект модернизации российской экономики, как в Центре, так и в регионах, имеют разные предпочтения и составляют отдельные группы интересов. Они конкурируют между собой за привлечение ресурсов для создания «институтов развития», а также в их непосредственном использовании. В результате, формирующиеся региональные модели социально-экономического развития попадают в зависимость от сложившейся в определенном регионе конфигурации различных типов ключевых субъектов развития (представителей частнопредпринимательского сектора и органов государственной власти) и, как следствие, существенно различаются между собой.

Цель данной статьи заключается в выявлении специфики взаимодействия субъектов развития в условиях фрагментированной институциональной среды российской экономики, в раскрытии их целевых функций, которые, в конечном счете, предопределяют ту или иную степень эффективности создаваемых региональных «институтов развития». При этом под субъектами развития здесь понимаются группы интересов, обладающие общественно значимыми долгосрочными целями, а также необходимыми ресурсами для их реализации, которые заинтересованы и участвуют в разработке и осуществлении модернизационного институционального проекта.

Государство в роли субъекта развития экономики

Мировой банк определяет развитие как «процесс улучшения качества жизни людей, расширения их возможностей по формированию собственного будущего» [2, с. 1–2]. В современной экономической литературе под экономическим развитием обычно понимается сочетание стабильно высоких темпов экономического роста, структурных изменений в национальной экономике и улучшения качества жизни всего населения. Оно принимает форму модернизации в том случае, когда осуществляется «внедрение» новых механизмов, стимулирующих разработку и реализацию долгосрочной стратегии развития экономики той или иной страны, основанной на широком применении технологических, организационных и институциональных инноваций.

Центральным субъектом модернизации является государство. В данном случае оно становится государством развития (*developmental state*), которое продвигает и поддерживает экономическое развитие. Ключевой проблемой его функционирования является реализация нескольких взаимосвязанных проектов развития, смысл которых состоит в повышении конкурентоспособности экономики и улучшении социально-экономических условий жизни населения. Иными словами, государство развития — это государство, которое стимулирует экономический рост и обеспечивает устойчивое экономическое развитие посредством производства общественных и квазиобщественных благ (например, создавая социально-инженерную инфраструктуру, поддерживающую процесс генерирования производительных инноваций), субсидирования разработок новых технологий, инвестирования в НИОКР и в систему высшего профессионального образования, а также посредством активного участия в процессе формирования институциональной среды инновационного развития [4, с. 183; 8, с. 11; 32, р. 562]. Центральным вопросом для государства развития является принятие и обеспечение реализации модернизационного проекта, под которым понимается комплекс мер по ускорению экономического развития страны посредством осуществления коренных преобразований в институциональной среде, привлечения инвестиций и освоения новых технологий, а также по повышению качества человеческого капитала и созданию инновационной инфраструктуры.

Согласно концепции государства развития государство является субъектом развития в лице конкретных чиновников как публичных акторов, которые способны создавать положительные стимулы для предпринимателей, поощряя производительное инвестирование ресурсов в развитие новых видов деятельности и освоение новых технологий, а также снижая возможные риски, возникающие в процессе инвестирования. В данном случае они рассматриваются в качестве администраторов развития: (1) как государственные менеджеры, способные решать задачи социально-экономического развития; (2) как администраторы, выполняющие определенные функции в процессе становления «институтов развития» экономики [25, с. 81]. При этом результативность деятельности администраторов развития по созданию «институтов развития» оказывается в прямой зависимости от степени эффективности бюрократического аппарата. Параметры такого аппарата выделил Ч. Джонсон [33, р. 320]:

- относительно малый размер аппарата;
- выполнение функции «мозгового центра» («think-tank»);
- четкое разграничение полномочий между чиновниками;
- прямой доступ к бюджетным фондам.

Однако даже в рамках эффективного бюрократического аппарата чиновники, исполняющие роль администраторов развития, могут реализовывать:

1) общественную функцию полезности, которая заключается в производстве общественных и квазиобщественных благ;

2) корпоративно-бюрократическую целевую функцию, состоящую в концентрации экономических ресурсов и регулировании финансовых потоков, обеспечивающих возрастание экономической власти государственно-бюрократического аппарата;

3) частную целевую функцию, которая состоит в получении дополнительного «дохода», как в материальной (например, денежное вознаграждение, причитающееся чиновнику за лоббирование интересов узкой группы предпринимателей), так и в нематериальной форме (например, социальный статус, престиж, повышение квалификации и возможность приращения человеческого капитала).

Соотношение целевых функций администраторов развития определяет неустойчивый баланс между их стремлением извлечь статусную ренту и улучшить свои личные возможности как частных акторов и их действиями в качестве публичных акторов по созданию институциональных условий, помогающих предпринимателям преодолевать проблемы, связанные с развитием новых видов деятельности и с освоением новых технологий. При этом корпоративно-бюрократическая и частная целевые функции администраторов развития могут существенно модифицировать их деятельность по формированию и реализации модернизационного проекта развития страны.

Как отмечает П. Эванс, «индивидуальная максимизация полезности администраторов развития должна реализовываться посредством использования преимущественно формальных бюрократических правил и процедур, а не через эксплуатацию личных возможностей, представленных невидимой рукой рынка» [32, р. 573]. В данном случае их деятельность, как частных акторов, оказывается более тесно увязанной с реализацией общественных функций. Так, их карьера и уровень доходов попадают в зависимость от эффективности создаваемых в ходе реализации модернизационного проекта «институтов развития».

Другим инструментом реализации частных целевых функций администраторов развития является «личный протекционизм», т.е. использование служебного положения в частных целях и вне бюрократических иерархических правил и процедур, а также широкая эксплуатация возможностей, предоставляемых неформальными сетями, которые «скрепляют» отношения внутри госаппарата (административные сети). Именно они способны создать существенные препятствия реализации модернизационного проекта. В данном случае карьера и доходы администраторов развития оказываются никак не связанными с эффективностью функционирования создаваемых «институтов развития». Их основным действием становится демонстрация административного рвения в выполнении распоряжений вышестоящих руководителей. В результате реализуются внешне эффективные проекты, не затрагивающие интересы широких групп влияния, что существенно снижает вероятность успешной реализации модернизационного проекта. Примером может служить возможное создание двухуровневой системы венчурных фондов со *значительными финансовыми ресурсами* (2,4 млрд руб.) на территории Кемеровской области, которая характеризуется *незначительным количеством* малых инновационных фирм. Данный шаг предопределяется, скорее, стремлением продемонстрировать верность общей линии

федерального Центра по созданию инновационной инфраструктуры, нежели экономической целесообразностью.

Соотношение целевых функций администраторов развития, в конечном счете, определяет эффективность функционирования самого государства развития (табл. 1).

Таблица 1

Целевые функции администратора развития

Параметры	Администратор развития		
	Частный актор	Частный/публичный актор	Публичный актор
Целевая функция	Частная	Корпоративно-бюрократическая	Общественно-значимая
Форма реализации целевой функции	Получение дополнительного «дохода» в материальной и нематериальной форме	Концентрация экономических ресурсов в госаппарате	Создание эффективных «институтов развития» экономики
Последствия реализации целевой функции	Улучшение личных возможностей администратора развития	Усиление экономической власти бюрократического аппарата	Ускорение социально-экономического развития страны

Успешные государства развития функционируют как в индустриально развитых, так и в развивающихся странах. На примере создания в США Силиконовой долины Н. Флигстин показал ключевую роль государства (в лице Министерства обороны США²) в формировании благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности. Ч. Джонсон выявил значение Министерства международной торговли и промышленности в послевоенном японском «экономическом чуде» [23, с. 41–60; 33].

Государства развития, успешно реализовавшие проекты «догоняющей» модернизации, представлены такими странами, как Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Финляндия, Ирландия, Израиль. Во всех этих странах государство брало на себя инициативу стимулирования экономического роста и поддержания экономического развития посредством создания институциональной среды инновационного развития, то есть совокупности формальных правил и неформальных норм, нацеленных на стимулирование производительной деятельности предпринимателей. При этом «институты развития» становились органичной частью этой среды.

Общими для данных стран являются следующие характеристики: 1) относительно небольшая площадь территории; 2) малая протяженность границ; 3) высокая плотность экономического пространства; 4) унифицированная институциональная среда; 5) унитарное государственное устройство; 6) доминирование формализованных каналов отбора и продвижения администраторов развития, работа которых основана на принципах меритократии (т.е. личных служебных заслугах и достоинствах) и видимых «карьерных лестниц». Здесь также важно отметить, что в странах Восточной Азии формализованные каналы рекрутирования администраторов развития опираются на плотные неформальные сети взаимоотношений. Например, основным кадровым резервом для набора администраторов развития в Японии становятся *gakubatsu*, т.е. персонифицированные связи между сокурсниками элитных японских университетов [29, р. 64; 32, р. 573]. Эффективность бюрократического аппарата в данном случае обеспечивается не столько формализованными процедурами, сколько сетями неформального взаимодействия.

В целом эффективность бюрократических аппаратов, обеспечивающих успешное решение модернизационных задач, может иметь разную основу. Среди них можно выделить:

- ◆ восточноазиатскую модель (Южная Корея, Тайвань), характеризующуюся «сращиванием» интересов администраторов развития и предпринимателей, заинтересованных в модернизации экономики, в рамках кумовского капитализма (*crony capitalism*);
- ◆ западноевропейскую модель (Ирландия, Финляндия), ключевой чертой которой являются процедуры, предотвращающие конфликт интересов субъектов разви-

² Более подробно о значении государства развития в США см.: [31].

тия: во взаимодействии с предпринимателями администраторы развития следуют формализованным и четко прописанным бюрократическим правилам и процедурам (см. табл. 2³).

Таблица 2

Каналы взаимодействия администраторов развития с инноваторами

Исследуемые параметры	Каналы взаимодействия			
	Формализованные		Персонализированные	
Доминирующие каналы взаимодействия				
Доминирующий тип администраторов развития	Производящий	Присваивающий	Производящий	Присваивающий
Доминирующая целевая функция	Общественная	Частная	Общественная	Частная
Доминирующий экономический интерес	Долгосрочный	Краткосрочный	Долгосрочный	Краткосрочный
Характер использования экономических ресурсов	Производительный	Перераспределительный	Производительный	Перераспределительный
Доминирующая форма извлечения статусной ренты	Нематериальная	Материальная	Нематериальная	Материальная
Примеры государств развития	Ирландия, Финляндия, Израиль	Перу, Чили	Ю. Корея, Тайвань	Бразилия, Филиппины

В противоположность странам, сумевшим во второй половине XX века реализовать успешные модернизационные проекты, Россия характеризуется: 1) огромной площадью территории (первое место в мире); 2) большой протяженностью границ; 3) низкой плотностью экономического пространства; 4) локализованной и сегментированной институциональной средой; 5) федеративным устройством государства; 6) доминированием персонализированных каналов рекрутирования администраторов развития, которые в работе опираются на принцип личной преданности и на неформальные практики взаимодействия с предпринимателями [12, с. 5; 24, с. 180; 26, с. 72–73].

Таблица 3

Сравнительная характеристика успешных государств развития и России

Исследуемые параметры	Успешные государства развития	Россия
Площадь территории	Относительно небольшая	Огромная (1 место в мире)
Протяженность границ	Малая	Большая
Плотность экономического пространства	Высокая	Низкая
Институциональная среда национальной экономики	Унифицированная	Фрагментированная
Государственное устройство	Унитарное	Федеративное
Ключевой механизм отбора администраторов развития	Формализованные испытания (экзамены)	Неформальные практики рекрутирования
Ключевой принцип работы администраторов развития	Принцип меритократии (по М. Веберу)	Принцип личной преданности

Данные особенности социально-экономического развития России предопределили тот факт, что исторически государство постоянно брало на себя роль основного агента, который обеспечивал экономический прогресс. При этом бюрократический аппарат компенсировал существующий «дефицит готовности» частных предпринимателей рисковать и инвестировать экономические ресурсы в производительную деятельность. Иными словами, государство в России не столько создавало необходимую благоприятную институциональную среду для ведения предпринимательской деятельности, сколько само выступало в качестве главного предпринимателя, обладая наибольшим объемом ресурсов, необходимых для реализации крупномасштабных проектов модернизации экономики страны [1, с. 433–435; 14, с. 161; 32, с. 568].

³ Приведенные здесь примеры государств развития условны, поскольку в реальности нет жесткой границы между формализованными и персонализированными каналами взаимодействия администраторов развития с инноваторами.

В результате, сложившаяся в российском бюрократическом аппарате конфигурация интересов администраторов развития как ранее, так и сейчас способствует реализации стратегий «личного протекционизма» в рамках выстраивания вертикали внутри государства развития. При этом мы полагаем, что стратегии «личного протекционизма» в России коренным образом отличаются от подобных практик, осуществляемых в странах Восточной Азии. В этих странах реализация общественной функции администраторов развития обеспечивается гарантией карьерного роста, основанной на личных служебных заслугах и достоинствах государственных менеджеров. Доминирующим же стимулом администраторов развития в российской экономике является реализация не общественной, а частной целевой функции в рамках выстроенной властной вертикали, опирающейся на личную преданность вышестоящим уровням бюрократической иерархии.

Региональный уровень государства развития

Особой проблемой российского государства развития является то, что формирование «институтов развития» осуществляется в контексте сложившихся взаимоотношений территорий с федеральным Центром. Между ними происходит перераспределение функций в сфере стимулирования экономического роста и обеспечения экономического развития. Иначе говоря, можно констатировать сосуществование федерального и регионального уровней государства развития с разграниченными функциями и полномочиями.

Региональная власть, с одной стороны, является *агентом* центрального правительства, обеспечивая соблюдение установленных им правил и выступая в качестве проводника согласованной в обществе социально-экономической политики, а также гарантируя сохранение единого экономического пространства, основывающегося на принципиальном единстве «правил игры» на всех территориях страны [6, с. 97–100]. Она следует логике Центра и участвует в реализации его проекта модернизации экономики. С другой стороны, региональная власть является относительно самостоятельным агентом развития территорий, может реализовывать свой проект модернизации, учитывая интересы и специфику того или иного субъекта Федерации. Фактически она выступает в роли *субъекта развития*, поскольку действует самостоятельно в сфере осуществления инновационной политики, создавая «правила игры» для предпринимателей, которые ведут свою хозяйственную деятельность на подведомственной ей территории. Таким образом, региональные административно-политические элиты одновременно оказываются *агентами* вышестоящих (федеральных) органов власти в создании «институтов развития» и *субъектами* развития регионов (рис. 1).

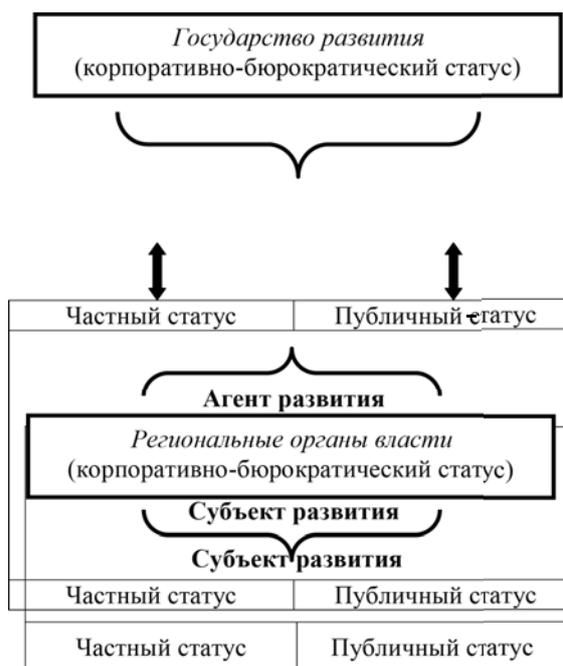


Рис. 1. Место региональной власти в процессе модернизации экономики

Региональные администрации как *агент* развития — это группы интересов, действия которых направлены на создание современных инструментов структурной политики (например, «институтов развития»), обладающие для этого необходимыми ресурсами, а также характеризующиеся поддержкой со стороны населения региона. На участников данных групп воздействуют избирательные стимулы к производству коллективных благ, в качестве которых может выступить экономическое развитие, осуществляемое в рамках модернизационного проекта Центра. Примером, иллюстрирующим действия региональных административно-политических элит в качестве *агента* федерального Центра, является принятие региональных Стратегий развития, которые, согласно Распоряжению Правительства РФ № 1662-р, должны следовать основным положениям Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [16]. С точки зрения создания механизмов реализации модернизационного проекта таким примером является принятие областных законов о государственно-частном партнерстве (например, № 79-03 «Об основах государственно-частного партнерства» в Кемеровской области и № 240-03 «О государственно-частном партнерстве в Томской области»).

Однако ряд региональных администраций могут исполнять роль не только *агента* Центра, но и *субъекта* развития территории. Дело в том, что они, как особые группы интересов, имеют различные горизонты планирования (кратко-, средне- и долгосрочные), неодинаковые переговорные позиции, а также отличаются наличием или отсутствием политической воли (политическая воля рассматривается как особый ресурс, используемый для создания селективных стимулов). Исходя из этого *субъектами* развития территорий могут выступать лишь те региональные администрации, которые являются группами с долгосрочными общественно значимыми интересами, обладающими ресурсами как для их реализации, так и для создания избирательных стимулов для других групп интересов (например, бизнеса, экспертного сообщества). При этом региональные административно-политические элиты, являясь наиболее консолидированной группой с сильными переговорными позициями на локальном политико-бюрократическом рынке, могут реализовывать не только общественно значимые цели (например, социально-экономическое развитие территории), но и частные интересы администраторов развития.

Необходимыми условиями *субъектности* региональных властей в государстве развития являются:

- 1) наличие собственного стратегического или/и тактического проекта, реализующего региональные (а не внешние) интересы и цели (т.е. модернизационного субпроекта);
- 2) наличие политической воли и сильной переговорной позиции для осуществления собственного проекта.

Как *субъект* развития региональные администрации проявляют себя, во-первых, в инициировании инвестиционных проектов федерального уровня, которые становятся ядром собственного модернизационного субпроекта (примером является администрация Красноярского края, которая запустила и реализует масштабный инфраструктурный проект по освоению Нижнего Приангарья), и, во-вторых, в принятии региональных инвестиционных проектов (например, развитие Приазовской туристско-рекреационной зоны в Ростовской области, и извлечение газа метана при добыче угля в Кемеровской области). Но еще более явное позиционирование региональной власти в качестве *субъекта* развития связано с комплексным подходом к определению правил ведения бизнеса, развитию рыночной инфраструктуры, созданию благоприятного делового климата, обеспечению финансовой стабильности территорий, повышению уровня благосостояния населения (например, администрации Ростовской и Томской областей, а также Красноярского и Краснодарского краев) [17; 18; 19; 20].

Одна из функций, выполняемая административно-политическими элитами в качестве регионального *субъекта* развития, заключается в участии чиновников в разработке и принятии областных законов, которые выступают как чистые общественные блага, поскольку обладают соответствующими свойствами неизбирательности, неисключаемости и неисчерпаемости в потреблении. Эти законы регулируют инновационную деятельность и порядок предоставления различных льгот и субсидий инновационным компаниям, работающим на территории того или иного региона. При выполнении данной функции региональная администрация несет политические трансакционные издержки, включающие в себя издержки принятия решений и издания законов, а также издержки принуждения к исполнению принятых законов [3, с. 27–28]. Данные издержки, затрагивая те или иные группы особых интересов, могут оказаться потенциальным барьером для чиновников, как *публичных*

акторов, при принятии и реализации регионального модернизационного проекта. В то же время их можно использовать и как инвестиции, способные приносить «доходы» региональным администраторам развития, выступающим в качестве *частных акторов*. Примером может служить принятие *формальных* правил ведения хозяйственной деятельности, допускающих заведомо неоднозначные толкования: первоначальная интерпретация таковых не в пользу предпринимателей активизирует последних к *неформальному* взаимодействию с чиновниками по их переинтерпретации. В данном случае, формально следуя интересам модернизационного проекта, они создают для него существенные препятствия. Например, областной закон № 55-03 «О технопарках в Кемеровской области» дает возможность региональным властям по своему усмотрению определять условия и порядок присвоения статуса резидента технопарка инновационным компаниям [13].

Другой функцией региональной администрации как *субъекта* развития территории является целенаправленная разработка и реализация долгосрочных стратегий и проектов развития региона, инвестирование средств регионального бюджета в создание и модернизацию социально-инженерной инфраструктуры, поддерживающей процесс генерирования инноваций «шумпетерианского» типа. При этом проблема инвестирования средств бюджета заключается в том, что частная целевая функция администраторов развития может оказаться доминирующей. Это приведет к неоправданному «разбуханию» бюджета и желанию извлечь статусную ренту в ущерб общественным интересам. Как заметил У. Нисканен, «стремление максимизировать бюджет присуще даже тем чиновникам, которые изначально нацелены на реализацию общественно значимой функции полезности» [34, р. 294]. Подобные практики в российской экономике встречаются как на федеральном, так и на региональном уровнях. В первом случае в качестве примера может выступить ОАО «Российская венчурная компания», деятельность которой «сводится не столько к формированию финансовой инновационной инфраструктуры — ее первоочередной задаче, сколько к перераспределению огромных бюджетных средств (30 млрд руб.), 85% которых размещены на депозитах в банках и на счетах зарубежных компаний» [10, с. 36–37]. Примером регионального уровня является возможность создания в Кемеровской области двухуровневой системы венчурных фондов с неоправданно большим объемом финансовых ресурсов, позволяющая реализовать частную целевую функцию администраторам развития.

Сложившаяся конфигурация интересов региональных администраторов развития определяет эффективность их функционирования и как *агента* развития, и как самостоятельного *субъекта* развития территории. Доминирование частной целевой функции и стремление реализовать краткосрочные интересы администраторов развития посредством использования преимущественно персонифицированных каналов взаимодействия с федеральными чиновниками и предпринимателями предопределяют перераспределительное (непроизводительное) использование экономических ресурсов и, как следствие, низкую эффективность действий государства развития. Одним из подобных образцов является Бразилия, которая характеризуется «фрагментированным» госаппаратом, сильно зависящим от колебаний политической конъюнктуры, и доминированием частной целевой функции администраторов развития. Другой пример демонстрирует Россия, для которой *исторически* было присуще «сращивание» интересов представителей бюрократии и отдельных предпринимателей. Оно было настолько сильным, что «в положении последних виделось немало от роли хозяйственных администраторов, в полной мере использующих государственные привилегии» [14, с. 163–164].

Администраторы развития, которые руководствуются долгосрочными интересами региона и стремятся выполнить общественную функцию, опираясь на формализованные методы взаимодействия как внутри бюрократического аппарата, так и с предпринимателями, обеспечивают высокую степень эффективности региональных Администраций как *субъектов* развития. Успешность процесса формирования региональных «институтов развития» предопределяет взаимодействие администраторов развития с предпринимателями, которые проявляют интерес к инновациям «шумпетерианского» типа.

Инноваторы как субъекты развития: стимулы и предпочтения

Отметим, что группы предпринимателей, которые заинтересованы в создании «институтов развития», являются неоднородными. Они отличаются структурой стимулов, страте-

гиями поведения и ориентацией на достижение кратко— и/или долгосрочных интересов. Так, В. Баумоль, используя примеры из истории разных экономических эпох и регионов [28, р. 893–920], показал, что в зависимости от существующих «правил игры» деятельность предпринимателя может приобретать не только производительную («созидательное разрушение» по Й. Шумпетеру), но и непроизводительную («рентоискательство») и даже разрушительную направленность (табл. 4).

Теория экономического развития основным «генератором» развития экономики признает предпринимателя, который борется, стремясь преодолеть инерцию и произвести коренное изменение путем создания новых возможностей, осуществления нововведений и иначе размещающая средства производства. «Созидательное разрушение» предпринимателя отражается в использовании новых комбинаций уже существующих экономических ресурсов [27, с. 159]. При этом он стремится не просто максимизировать свой доход, но и извлечь ренту инноватора, которая рассматривается как монопольная сверхприбыль предпринимателя, стимулирующая разработку новых продуктов — товаров, услуг, технологий. Данная рента извлекается в конкурентной среде и носит временный характер, так как монополия является открытой и приносит сверхприбыль только в начальный период появления на рынке нового продукта вплоть до запуска процесса его имитации. В силу специфики инноваций «шумпетерианского» типа предприниматель ставит перед собой долгосрочные цели развития своей фирмы, и, как следствие, национальной экономики в целом.

Генерирование инноваций «шумпетерианского» типа тесно связано с накоплением специфических знаний и возможно в любых секторах экономики. Инновации этого типа осуществляются, в первую очередь, посредством широкого применения накопленного человеческого и культурного типов капитала, которыми обладает предприниматель-инноватор (допущение, что для каждого рода деятельности могут быть найдены особые формы капитала, приведено в работе Дж. Стиглера и Г. Беккера [35, р. 76–90]). При этом культурный капитал представляет собой совокупность накопленных практических знаний, позволяющих предпринимателю распознавать стратегии и принципы действия других хозяйствующих субъектов, а человеческий капитал является совокупностью накопленных им профессиональных знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования и повышения квалификации [15, с. 24–25]. Обладание данными типами капитала является критическим для «шумпетерианского» инноватора, поскольку позволяет ему не только самостоятельно «открывать» новые комбинации экономических ресурсов, используя человеческий капитал, но и распознавать и перенимать их у своих конкурентов, применяя накопленные практические знания, выраженные в культурном капитале.

Однако предприниматель Й. Шумпетера в хозяйственной деятельности встречается достаточно редко. Более распространенным является инноватор «рентоориентированного» типа (по Э. де Сото — меркантилистский предприниматель [21, с. 260]). При этом, как отмечает Д. Норт, «на протяжении большей части мировой истории институциональные стимулы к инвестированию ресурсов в развитие продуктивных знаний в основном отсутствовали. В настоящее время в любой экономической системе существует смешанный набор возможностей, но по большей части эти возможности поощряют деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду, и скорее ограничивают, чем расширяют экономический выбор» [11, с. 25].

Представители теории рентоориентированного поведения (Г. Таллок, Э. Крюгер и др.) отмечают, что правительство в лице государственных чиновников может налагать определенные ограничения в экономической деятельности, создавая тем самым привилегии, за которые конкурируют между собой частные хозяйствующие субъекты. Чтобы получить данные привилегии с наименьшими предельными издержками и использовать их в дальнейшем с наибольшей предельной выгодой, некоторые предприниматели «открывают» ранее не используемые легальные комбинации, которые приносят им рентные доходы. Инструментом достижения подобной цели является лоббирование интересов посредством широкого применения финансовых ресурсов, а также накопленного политического типа капитала, который представляет собой способность меркантилистских предпринимателей мобилизовать действия узких групп давления с целью выгодной интерпретации своих экономических интересов в процессе неформального торга с администраторами развития. Данный тип капитала выступает в качестве инструмента поиска и реализации новых комбинаций официальных привилегий, и именно он

является критически важным для «рентоориентированных» предпринимателей в условиях монополизированной рыночной среды.

Иными словами, деятельность подобных инноваторов направлена на непроизводительное использование имеющихся экономических ресурсов. При этом доход, который они получают, представлен политической рентой, под которой понимается экономическая рента, полученная с помощью политического процесса, а приоритетными являются краткосрочные цели, основанные на спекулятивном интересе.

Таблица 4

Типы инноваторов в экономике

Исследуемые параметры	«Шумпетерианский» тип	«Рентоориентированный» (меркантилистский) тип
Доминирующие специфические ресурсы	Человеческий и культурный типы капитала	Политический тип капитала
Характер инвестиций	Инвестирование ресурсов в расширение производства	Инвестирование ресурсов в создание искусственных барьеров
Характер использования ресурсов	Созидательный (производительный)	Перераспределительный (непроизводительный)
Доминирующий интерес	Долговременный	Краткосрочный
Извлекаемая рента	Инновационная	Политическая
Последствия извлечения ренты	Укрепление мотивации и усиление стимулов у остальных участников рынка	Деформация мотивации и ослабление стимулов у остальных участников рынка
Характер рыночной среды, в которой извлекается рента	Конкурентная	Монополизированная
Природа инноваций	Новая комбинация экономических ресурсов	Новая комбинация официальных привилегий

Отметим, что процесс «рентоискательства» посредством непроизводительного инвестирования ресурсов в поиск новых комбинаций официальных привилегий происходит как на национальном (федеральном), так и на региональном уровнях. Одним из примеров поиска политической и статусной ренты на федеральном уровне может служить возобновление работы Байкальского целлюлозно-бумажного комбината, который не функционировал полтора года (51% акций комбината принадлежит частному собственнику, а 49% — одному из федеральных агентств). Данный отрезок времени частный собственник использовал на поиск официальных привилегий, а не новой комбинации экономических ресурсов (технологий). В результате было принято Постановление Правительства «О внесении изменений в Перечень видов деятельности, запрещенных в центральной экологической зоне Байкальской природной территории», позволяющее эксплуатировать устаревающие мощности, которые предполагают сброс отходов производства в Байкал (новые технологии будут внедрены только через три года).

Примером, иллюстрирующим возможные действия различных типов администраторов развития и инноваторов на региональном уровне, является SWOT-анализ проекта создания «Кузбасского технопарка», проведенный консалтинговой компанией ООО «СтратеджиПартнерс», который выявил возможности для извлечения, как политической/инновационной ренты инноваторами, так и статусной ренты администраторами развития. Политическая и статусная рента может быть получена инноваторами меркантилистского типа и присваивающими администраторами развития в процессе использования технопарка для привлечения дополнительных бюджетных средств под строительство и оснащение, а также с целью сдачи площадей технопарка в аренду в ущерб инновационной деятельности. С другой стороны, выявлены благоприятные возможности проекта, а именно: интерес частных инвесторов к инновационным возможностям технопарка, создание регионального венчурного фонда инвестиций, а также соответствие специализации технопарка структуре экономики региона создают возможность для получения инновационной ренты предпринимателями «шумпетерианского» типа [5].

Доминирование тех или иных типов администраторов развития и инноваторов предопределяется системой стимулов, создаваемых в определенной институциональной среде того или иного субъекта Федерации.

Институциональная среда и разнообразные региональные «институты развития»

Как показывает мировой опыт, проблема успешного осуществления «догоняющей» модернизации заключается в том, что разные институциональные условия предопределяют неодинаковые последствия «срачивания» интересов субъектов развития (администраторов развития и инноваторов). Так, в странах восточноазиатской модели оно привело к экономическому развитию, а в Латинской Америке — к стагнации и упадку.

Институциональная среда конкретного региона предопределяет доминирующий тип и инноваторов и администраторов развития, поскольку они осуществляют свою деятельность в условиях сложившегося набора определенных социальных практик [22, с. 53–54; 27, с. 176]. По сути, «правила игры» оказывают решающее влияние на то, будут ли предприниматели заниматься преимущественно производительной деятельностью, или сконцентрируют свои усилия на деятельности непроизводительной, или даже разрушительной. Дело в том, что когда институциональная система делает предпочтительной (наиболее прибыльной) экономическую деятельность перераспределительного типа, знания и навыки предпринимателей и государственных менеджеров развиваются совсем в другом направлении, чем в том случае, когда экономические возможности определяются расширением производства [28, р. 909; 11, с. 102]. Иначе говоря, каждая из систем пробуждает различные предпринимательские способности: поощряется способность производить, если преобладает принцип рыночной конкуренции; либо, как в меркантилистской экономике, поощряется способность добывать привилегии и использовать закон в собственных интересах, поскольку определяющим фактором является государственное регулирование [21, с. 223]. В результате, создаваемые региональные «институты развития» могут быть использованы в качестве инструмента извлечения как ренты инноватора, так и политической ренты в зависимости от того, в какую локальную институциональную систему они изначально будут «встроены».

Администраторы развития и инноваторы, взаимодействующие в условиях институциональной среды, генерирующей стимулы к осуществлению производительных инвестиций, будут формировать «институты развития», нацеленные на извлечение инновационной ренты. В условиях же институциональной среды, поощряющей непроизводительную (перераспределительную) хозяйственную деятельность, субъекты развития будут создавать «институты развития», ориентированные на извлечение политической ренты.

Исходя из сложившейся конфигурации локальной институциональной среды можно выделить следующие варианты модернизации российской экономики на региональном уровне:

1) доминирование и «срачивание» интересов присваивающих администраторов развития и предпринимателей «рентоориентированного» типа предопределяет «хищнический» (тупиковый) вариант модернизации (ярким историческим примером может служить Аргентина, осуществившая «модернизацию наоборот»);

2) доминирование и совпадение интересов производящих администраторов развития и инноваторов «шумпетерианского» типа ведет к реализации успешного варианта модернизации (в данном случае в качестве примеров выступают страны восточноазиатской модели — Япония, Южная Корея и Тайвань, а также Китай, представляющий особый путь постсоциалистического государства развития [30, р. 133–147]);

3) борьба, как внутри бюрократического аппарата между различными типами администраторов развития, так и между различными типами инноваторов, обуславливает «буксующий» (промежуточный) вариант модернизации. Пример подобного типа показывает Бразилия, занимающая срединное положение между успешными государствами развития и «хищническими» государствами, поскольку ее бюрократический аппарат способен реализовать единичные масштабные проекты развития, но в то же время администраторы развития, вследствие нестабильной политической конъюнктуры, ориентированы на реализацию частной целевой функции.

На наш взгляд, в основе реализации того или иного варианта модернизации регионов лежат следующие факторы.

1. Устоявшаяся конфигурация административно-политических элит, характеризующая способ выработки и принятия решений: моноцентричная модель ассоциируется с жесткой властной вертикалью и малыми степенями свободы, а также с сильным и харизма-

тическим региональным лидером, в то время как полицентричная модель подразумевает распределение полномочий и ответственности в сфере принятия решений [7, с. 67–92].

2. Сложившаяся структура экономики, которая либо дает возможность эксплуатировать природные ресурсы и извлекать сырьевую ренту в рамках, как правило, моноукладного хозяйства, либо способствует генерированию инноваций в диверсифицированной экономике.

3. Достигнутый уровень развития научно-исследовательской и образовательной сферы региона, способной/неспособной генерировать инновации и заниматься подготовкой соответствующих кадров.

4. Количество инновационно активных предприятий, ведущих хозяйственную деятельность в регионе и предпочитающих извлекать либо инновационную ренту посредством поиска новых комбинаций экономических ресурсов, либо политическую ренту, «открывая» новые комбинации официальных привилегий.

Представляется, что осуществление того или иного варианта модернизации территории в сильной степени зависит от возможных комбинаций данных факторов. Например, регион, характеризующийся моноцентричной моделью с моноукладной экономикой, в которой преобладают «рентоориентированные» предприниматели, и невысоким достигнутым уровнем развития научно-исследовательской сферы, с высокой долей вероятности реализует «хищнический» вариант. С другой стороны, субъект Федерации, в котором устоялась полицентричная модель с диверсифицированной экономикой, в которой действует значительное количество «шумпетерианских» предпринимателей, а также достигнут высокий уровень развития научно-исследовательской сферы, осуществит успешный вариант. В конечном счете, региональные администраторы развития и инноваторы, действующие в определенной институциональной среде, реализуют свой вариант модернизации посредством создания разнообразных «институтов развития».

В целом взаимосвязь между фрагментированной институциональной средой, разнообразными «институтами развития» и субъектами развития отражена на рис. 2.

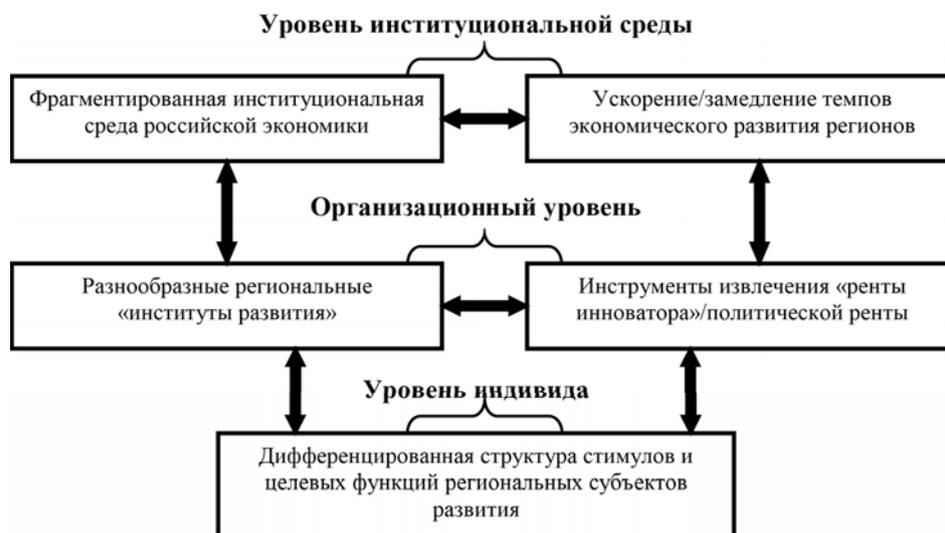


Рис. 2. Связь институциональной среды, «институтов развития» и субъектов развития

Выводы

Россия является государством с федеративным устройством, что предопределяет взаимодействие федеральных и региональных субъектов развития экономики. Выступая в качестве *агента* центрального Правительства, региональные администрации следуют его логике и участвуют в процессе модернизации и перехода российской экономики на инновационный путь развития. Однако региональные административно-политические

элиты, используя имеющиеся у них ресурсы, могут реализовать свой вариант перехода, учитывая экономические, культурно-исторические и политические особенности субъектов Федерации. Ключевое значение имеют «правила игры», по которым взаимодействуют администраторы развития и инноваторы и которые определяют возможный вариант модернизации.

Представляется, что в настоящее время формируется *многовариантная* модель перехода на инновационную траекторию развития, а многоуровневая система «институтов развития» является наиболее адекватной формой данного перехода, в полной мере учитывающей особенности локализованной и сегментированной институциональной среды российской экономики. При этом критически важной является проблема выбора и реализации успешного варианта модернизационного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гершенкрон, А. Экономическая отсталость в исторической перспективе / А. Гершенкрон // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
2. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики / Под ред. Д.Д. Подъяпольского М.: Весь Мир; Всемирный Банк, 2004.
3. Дементьев, В.В. Распределение правомочий между государством и регионами: институциональный аспект / В.В. Дементьев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 4.
4. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
5. Концепция создания Технопарка в сфере высоких технологий на территории Кемеровской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Кемеровской области. Режим доступа: <http://www.ako.ru/Ekonomik/program>, свободный.
6. Курбатова, М.В. Общественно-договорные основы российского государства (региональный и местный уровень) / М. В. Курбатова // Журнал Экономической Теории. 2006. № 3.
7. Лапина, Н. и др. Стратегии региональных элит: экономика, модели власти, политический выбор / Н. Лапина, А. Чирикова. М.: РАН, ИНИОН, 2000.
8. Лационик, У. Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства / У. Лационик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 3.
9. Левин, С.Н. Конструирование конституционных правил в транзитивной экономике России: взгляд из региона / С.Н. Левин // Постсоветский институционализм — 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы. Томск: Изд-во ТГПУ, 2008.
10. Ленчук, Е.Б. Проблемы формирования институтов инновационного развития / Е.Б. Ленчук // Формы и механизмы взаимодействия субъектов смешанной экономики. М.: ИЭ РАН, 2009.
11. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
12. Оболонский, А.В. Постсоветское чиновничество: квазидюрократический правящий класс / А.В. Оболонский // Общественные науки и современность. 1996. № 5.
13. Областной закон от 2 июля 2008 года № 55-03 «О технопарках в Кемеровской области» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Кемеровской области. Режим доступа: <http://www.ako.ru/ZAKON/viewzakon.asp?C45733=0п>, свободный.
14. Радаев, В.В. Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории / В.В. Радаев // Мир России. 1995. № 1.
15. Радаев, В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4.
16. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс] // Интернет-портал Правительства Российской Федерации. Режим доступа: <http://government.ru/gov/results/1181/>, свободный.
17. Стратегия развития Краснодарского края до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Департамента экономического развития, инвестиций и внешних связей Краснодарского края. Режим доступа: <http://economy.kubangov.ru>, свободный.
18. Стратегия развития Томской области до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный информационный сервер Томской области. Режим доступа: http://tomsk.gov.ru/ru/economy_finances/strategy_documents/, свободный.
19. Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: / <http://www.donland.ru/print/info.asp?infoId=5412>, свободный.
20. Программа социально-экономического развития Красноярского края до 2010 года [Электронный ресурс] // Официальный портал Красноярского края. Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/econom/socialeconomic/program>, свободный.

21. *Сото, Э. де.* Иной путь: Экономический ответ терроризму / Э. де Сото. Челябинск: Социум, 2008.
22. *Фармер, М.* Рациональный выбор: теория и практика / М. Фармер // Политические исследования. 1994. № 3.
23. *Флигстин, Н.* Государство, рынки и экономический рост / Н. Флигстин // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2.
24. *Хохлов, А.А.* Кадровые процессы в системе государственной власти. Социологический анализ / А.А. Хохлов. М.: Изд-во МСПИ, 2000.
25. *Чешков, М.А.* Критика представлений о правящих группах развивающихся стран / М.А. Чешков. М.: Изд-во «Наука», 1979.
26. *Чурикова, А.* Исполнительная власть в регионах: правила игры формальные и неформальные / А. Чурикова // Общественные науки и современность. 2004. № 3.
27. *Шумпетер, Й.* Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.
28. *Baumol, W.J.* Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / W.J. Baumol // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5.
29. *Cumings, B.* Webs with No Spiders, Spiders with No Webs: The Genealogy of the Developmental State / B. Cumings // The Developmental State by M. Woo-Cumings; Published by Cornell University Press, 1999.
30. *Deans, P.* The People's Republic of China: The Post-Socialist Developmental State / P. Deans // Developmental States: Relevancy, Redundancy or Reconfiguration? Ed. by L. Low; Published by Nova Science Publishers, 2004.
31. *Eisinger, P.K.* The Rise of The Entrepreneurial State. State and Local Economic Development Policy in the United States / P.K. Eisinger. Wisconsin: The University of Wisconsin Press, 1988.
32. *Evans, P.* Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State / P. Evans // Sociological Forum. 1989. Vol. 4. № 4.
33. *Johnson, C.* MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975 / C. Johnson. Stanford: Stanford University Press, 1982.
34. *Niskanen, W.A.* Non Market Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy / W.A. Niskanen // The American Economic Review. 1968. Vol. 58. № 2.
35. *Stigler, G.J.* et al. De gustibus non est disputandum / G.J. Stigler, G.S. Becker // The American Economic Review. 1977. Vol. 67. № 2.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ

ВОЛЬЧИК В.В.,

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

Статья посвящена современным тенденциям в эволюции института собственности. Особое внимание уделяется поведенческим предпосылкам принятия решений в связи со стимулами и ограничениями, создаваемыми различными режимами института собственности. Рассматривается проблема доминирования института власти–собственности в российской экономике.

Ключевые слова: институт собственности; поведенческая экономика; стимулы; власть–собственность; контроль и экономическая власть; поведенческие паттерны.

The article analyzes current tendencies in evolution of property institution. Special attention is given to behavioral prerequisites for making decisions within incentives and constraints created by different regimes of property institution. The paper also investigates the problem of dominance of power–property institution in Russian economy.

Keywords: property institution; behavioral economics; incentives; power–property; control and economic power; behavioral patterns.

Коды классификатора JEL: P14, P26, D03, D23, B52.

Развитие институционального направления в современной экономической теории послужило причиной все увеличивающегося внимания со стороны исследователей к проблеме эволюции и функционирования института собственности. В рамках неинституционализма пионерные работы А. Алчиана [27, р. 816–829; 1, с. 714–723], Р. Коуза [13], С. Пейовича [40], Р. Познера [19], Г. Демсеца [29, р. 347–359; 30, р. 209–233], Э. Остром [38] сформировали устойчивую традицию исследования феномена прав собственности наряду с проблемами минимизации трансакционных издержек, обмена и эффективности различных режимов собственности.

Приведем одно из самых распространенных в неинституциональной экономической теории определений: «Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения» [39, р. 3] (цит. по: [12, с. 8]).

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

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

Современная эволюция института собственности связана с усилением следующих эффектов:

- 1) сложности механизмов контроля;
- 2) деперсонификации собственников (формирования нетранспарентной структуры собственности);
- 3) поведенческих искажений при восприятии стимулов частной собственности;
- 4) усиления государственного регулирования и рационализации;
- 5) доминирования института власти–собственности

Именно институциональные инновации, связанные с внедрением института абсолютной частной (индивидуализированной) собственности, сделали возможным опережающее экономическое развитие Запада по сравнению с Востоком. И, хотя на протяжении последних ста лет институт частной собственности подвергался критике как со стороны ученых, так и со стороны политиков, эксперименты по замене частной собственности различными формами государственной (общенародной) или коллективной собственности показали свою несостоятельность [5, с. 173–208].

Обычно частная собственность связывается с демократической формой организации политической жизни общества. Однако экономическая история дает пищу для размышлений, когда автократические и диктаторские режимы способствуют формированию устойчивых и относительно эффективных прав частной собственности [37, р. 40–43]. Серьезными проблемами таких режимов являются стабильность и социальный склероз¹, что, впрочем, может быть отнесено и на счет демократических режимов, но в иных институциональных контекстах. Тем не менее, эволюционное формирование эффективного института частной (индивидуализированной) собственности является важнейшей причиной роста благосостояния. Обратный процесс, связанный с ростом благосостояния, а затем формированием эффективных экономических и политических институтов при автократических режимах, связан в основном с фактором стабильности и является скорее исключением, чем правилом².

Экономисты недооценивают психологическую и поведенческую составляющие при анализе института собственности. Важность исследования психологии собственности отмечал известный социолог и историк Р. Пайпс: «...по состоянию на 1980 год почти не велись эмпирические исследования и систематические теоретические работы по психологии собственности — об истоках и развитии этого чувства» [41] (цит. по: [5, с. 18]). Именно усложнение пучков собственности и механизмов контроля дает пищу для размышлений относительно поведенческих моделей акторов, связанных с управлением и обменом пучками собственности.

Искажение в восприятии прав собственности при функционировании института собственности в современном глобализирующемся мире может приводить к психологическим искажениям³ при принятии хозяйственных решений. Как показали Д. Канеман и А. Тверски, принятие решений в условиях неопределенности должно основываться на учете психологических факторов [43, р. 1124–1131]. Например «неправильные представления о регрессии»⁴ (как проявление регресса к среднему), «иллюзия валидности»⁵ и «иллюзорная взаимосвязь»⁶ могут приводить к нерелевантной оценке обществом тех стимулов, которые дает частная (индивидуализированная собственность) в условиях современной экономики, где большая роль принадлежит государственному регулированию хозяйственных процессов.

Теорема Коуза предполагает, что собственник может четко оценить выгоды от использования собственности и вступить в обмен, если выгоды от продажи собственности

¹ О проблеме социального склероза в социалистических и рыночных системах см.: [17, с. 53–81; 36, р. 22–27].

² Первая точка зрения о том, что институты являются причиной экономического роста, представлена в работе: [3]. Обратная точка зрения содержится в работе: [10].

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

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

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

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

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

Неверное понимание стимулов и, следовательно, поведенческих моделей, связанных с функционированием института частной (индивидуализированной) собственности, могут приводить к выработке и применению субоптимальных или вовсе неэффективных и даже разрушительных мер экономической политики [34, р. 775–796]. Вместо института частной собственности в обществе могут формироваться симулякры, дезориентирующие общественное восприятие важных закономерностей институциональной структуры хозяйственного порядка.

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

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

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

В научной литературе присутствует мнение о том, что интересы частных собственников могут препятствовать использованию локально ограниченных ресурсов в интересах социума, компактно проживающего на данной территории [35, р. 457–470]. Проблема недоиспользования редких ресурсов, находящихся в частной собственности, также должна решаться с помощью государственного регулирования, направленного на внедрение демократических механизмов для принятия решения об использовании объектов земельной

собственности в интересах большинства населения. В случае принятия решения об использовании собственности в интересах общины такая собственность должна быть выкуплена для использования в целях, которые схожи с созданием и функционированием общественных благ. В указанной статье [35, р. 457–470] на примере ограничения прав частной собственности для жилищного строительства в Сингапуре авторы описывают феномен «антиобщественной трагедии» при использовании (или скорее неиспользовании) собственности (*tragedy of the anticommons*). С подобной проблемой связано строительство олимпийских объектов в г. Сочи. Однако российская специфика осложняется доминированием института власти–собственности, что в свою очередь связано с особенностями институциональной структуры рынков и социального капитала.

Функционирование современного института частной собственности связано со сложными институциональными механизмами реализации контроля и экономической власти над собственностью. Со времени знаменитой работы А. Берли и Г. Минза [28] проблема крупной корпоративной собственности рассматривается в контексте «модели принципала–агента». Однако в современных условиях данная проблема получает новые подтверждения и приобретает особенности, отражающие закономерности институциональных изменений. Одной из граней проблемы контроля за действиями топ-менеджеров в современных условиях является неуклонное повышение доходов у последних, прямо не связанное с экономическими результатами руководимых ими компаний.

Вознаграждение топ-менеджеров является не только проявлением агентской проблемы. Часто различия в размерах вознаграждения топ-менеджеров определяются различиями в институтах, социальном капитале, а также включенности в социальные сети [42, р. 47–64]. Например, в коммюнике саммита G20 также зафиксировано, что надо следить за вознаграждениями менеджеров крупных компаний [15]. Именно от того, как общество реагирует на саму возможность гигантских финансовых бонусов топ-менеджеров, и зависит рост их доходов. На протяжении последних сорока лет средний доход топ-менеджеров в США неуклонно повышался. Так, в 70-х годах наемные менеджеры высшего звена получали в среднем 1,2 млн долларов в сегодняшних ценах, это в 40 раз больше того, что в то время получал средний наемный рабочий, трудившийся полный рабочий день. Однако в начале 2000-х средняя оплата труда высшего менеджера превысила 9 миллионов долларов, что в 367 раз больше среднестатистической заработной платы рабочего [14, с. 149]. Такое положение дел можно объяснить созданием стимулов для эффективного поведения в ситуации, характеризующейся большой неопределенностью и сложностью.

При анализе феномена собственности немногие экономисты учитывают тот факт, что в современных условиях размываются права собственности не только на овеществленные объекты собственности или интеллектуальной собственности, но важным для анализа представляется еще случай размывания или ограничения прав собственности на доходы. Также в современных условиях возникает проблема обработки и интерпретации информации, связанной с собственностью на различные финансовые инструменты, в частности деривативы. Примечательно, что в связи с ипотечным кризисом в США 2008 года генеральный прокурор и Комиссия по ценным бумагам и биржам США запросили информацию из восьми ведущих банков и трех рейтинговых агентств [31]. Регулирующие органы США интересуют вопрос, не вводили ли в заблуждения инвесторов банки и рейтинговые агентства, пытаясь получить различные выгоды от размещения заведомо убыточных финансовых инструментов.

Тот факт, что крупнейшие рейтинговые агентства (*Standard and Poor's, Moody's and Fitch Ratings*) оказались замешаны в финансовых скандалах заставляет обратить внимание на институт рейтинговых агентств. Этот институт в современном виде начал формироваться в США. В первую очередь созданию рынка услуг рейтинговых агентств способствовало государственное регулирование финансовых рынков со стороны Комиссии по ценным бумагам и биржам США (*Securities and Exchange Commission*).

Экономическая функция рейтинговых агентств состоит в снижении асимметрии информации. Однако значимость рейтингов для национальной и мировой экономики позволяет рейтинговым агентствам в определенных случаях манипулировать поведением инвесторов и регулирующих организаций. Действия рейтинговых агентств есть не что иное, как очередная попытка «помочь» рынку с помощью различных форм рационирования. И если рынок всегда будет спонтанным и обезличенным механизмом обмена, ценообра-

зования и распределения собственности, то деятельность рейтинговых агентств всегда будет связана с человеческим фактором, который не исключают никакие совершенные рейтинговые методики.

Функционирование института собственности сопряжено с оценочными и ценностными суждениями, которые соответствуют конкретному историческому периоду, а также связаны с особенностями национальной хозяйственной культуры [32, р. 471–476]. Этическая проблема справедливости, когда она рассматривается в связи с вопросом об эффективности и даже самой возможности существования частной собственности, часто не имеет удовлетворительного решения.

На протяжении многих лет экономисты, как и философы, рассматривали проблему распределения собственности в обществе неразрывно с проблемой справедливости⁷. Обычно под справедливостью понимают соответствие усилий полученному результату [11, с. 42]. Но для анализа института собственности подобное понимание справедливости вряд ли подходит. Обоснование такой точки зрения находим у Д. Юма: «Отношение соответствия, или пригодности, никогда не следует принимать во внимание при распределении собственности среди людей; мы должны руководствоваться при этом правилами, более общими по способу применения и более свободными от сомнений и недостоверности. Такими правилами являются при первоначальном установлении общества наличное владение, а впоследствии — захват, давность, приращение и наследование» [26, с. 280]. Справедливое установление прав собственности в обществе должно связываться не с уравнительным распределением (перераспределением), а со стабильностью. Поэтому институт собственности должен отвечать двум условиям: 1) постоянности и стабильности владения; 2) передачи собственности только при согласии на это ее владельца. «Все это потребует взаимного обмена и торговых соглашений; поэтому передача собственности посредством согласия точно так же имеет своим основанием естественный закон, как и стабильность ее при отсутствии подобного согласия» [26, с. 281].

Формализация права частной собственности не означает, что институт собственности на тот или иной актив будет демонстрировать большую эффективность, чем иные формы, например коллективной или государственной собственности. Важной иллюстрацией данного на первый взгляд парадокса может служить пример относительно неэффективного функционирования института земельной собственности сельскохозяйственного назначения в постсоветских странах [33, р. 580–587].

Экономисты и правоведы часто забывают, что преимущества частной собственности в создании созидательных стимулов для ее использования могут реализовываться только в рыночных условиях, и связаны с обменом и стабильностью прав. Однако последние десятилетия стала актуальной как для развитых, так и для развивающихся стран экономическая политика нового феодализма [5, с. 397–419] или нового меркантилизма⁸. Главным отличием новых феодализма и меркантилизма от традиционных является то, что если ранее решение об изъятии и наделении собственностью принимал монарх или феодал, то в настоящее время такой привилегией пользуются политики посредством демократических и квазидемократических процедур, эксплуатирующие идеи «общественных интересов» в своих целях. Таким образом, важнейшая характеристика частной собственности — стабильность, постепенно размывается и перестает быть незыблемой в общественном мнении.

Формирование эффективных (неэффективных) институтов связано с действиями групп специальных интересов [18, 16, 36]. Именно эволюционный отбор групп интересов обуславливает доминирование тех или иных институтов в исторической перспективе [6, с. 55–68]. Социальный склероз и действия групп специальных интересов связаны с такой важной тенденцией, как доминирование в постсоциалистических и развивающихся странах института власти–собственности. Одним из интереснейших проявлений власти–собственности в современной российской экономике является пример использования и приватизации муниципальной собственности. Доходы, которые получают местные группы специальных интересов от дискреционного распоряжения муниципальной собственностью, могут сравниться только с доходами от использования богатейших природных ресурсов, таких как нефть и газ.

⁷ См. работы Дэвида Юма, Фридриха Хайека, Джона Ролза [26, 25, 21].

⁸ Термин «новый меркантилизм», или «неомеркантилизм», был предложен Э. де Сото для описания ситуации неэффективного государственного регулирования в развивающихся латиноамериканских странах [23, 24]. Политика неомеркантилизма также характерна для значительного числа постсоветских стран, что во многом определяет феномен развития и доминирования института власти–собственности [7; 8, с. 877–882; 4].

Функционирование института власти–собственности в рамках современного российского хозяйственного порядка привело к формированию феномена «олигархов». Хотя деятельность «олигархов» в целом не одобряется большинством населения, и воспринимаются они скорее негативно (табл. 1), их могущество все же ассоциируется с владением огромной частной собственностью.

Таблица 1

Мнения россиян о том, кто такие «олигархи» [22, с. 253]

«Олигархи» — это:	%
Люди, несправедливо нажившие огромные состояния	40
Люди, которых никто не выбирал и не назначал, но они обладают большой властью в стране	20
В основном руководители и владельцы очень крупного бизнеса	15
Просто очень богатые, сверхбогатые люди	14
Люди в силу ума и таланта сумевшие выдвинуться в число лидеров нации	5
Затрудняюсь ответить	5

На региональном и муниципальном уровнях российское общество воспроизводит региональных и местных «олигархов». Деятельность владельцев крупного и среднего бизнеса, олицетворяющих экономическую элиту страны в глазах населения, не соотносится с легитимным, инновационным и упорным накоплением частной собственности. Стимулы, которая создает частная (индивидуализированная) собственность, не всегда очевидны, если наделение и защита собственности возможны при активной поддержке власти, которая не может тягаться с институтом собственности в важнейшей характеристике — стабильности.

Для моделей экономического поведения, которые доминируют в рамках российского хозяйственного порядка, характерны недооценка стимулов и ограничений, создаваемых частной собственностью и переоценка значимости государственной собственности, которая имеет почти сакральный характер [4, с. 121–145]. Примечательно, что значительная часть населения считает, что основные природные богатства, доход от которых составляет львиную долю ВВП, должны принадлежать либо государству, либо народу, а де-факто «принадлежать народу», значит принадлежать государству (табл. 2). Изменение стереотипов по отношению к институту собственности во многом зависит и от экономистов — как от релевантности их моделей, так и от всеохватывающего экономического образования, которое может дать широким слоям населения инструменты для понимания механизмов реализации стимулов и ограничений при функционировании эффективного института частной (индивидуализированной) собственности.

Таблица 2

Кому, с точки зрения российских граждан, должны принадлежать природные богатства России в % [22, с. 284].

Природные богатства России должны принадлежать:	2000 г.	2004 г.
Государству	41	43
Народу	39	42
Всем жителям территории (области, республики, края), на которой они расположены	9	10
Тем, кто непосредственно работает с этими богатствами (если речь идет о земле, то работникам колхозов или фермерам; если о полезных ископаемых — то тем коллективам, которые их добывают)	8	3
Тому, кто стал их официальным собственником в результате реформ последних лет	2	2
Кому-то другому	1	1

Отличие института частной собственности от института власти–собственности заключается также в разной мере ответственности за использование (неиспользование) объек-

тов собственности. Институт власти–собственности позволяет не только получить и защитить с помощью властных структур собственность, но также позволяет избежать или минимизировать ответственность, в том числе и социальную, связанную с использованием собственности в хозяйственном обороте. Данное свойство института власти–собственности согласуется с особенностями экономического поведения в условиях семейно-кланового капитализма [20, с. 66–69].

При анализе эволюции институтов вообще и института собственности в частности надо принимать во внимание, что исследования поведения индивидов в сложных системах (которой, по сути, и является хозяйственный порядок) должны учитывать систему индуктивного мышления, состоящую из множества «элементов» в форме моделей мнений или гипотез, которые адаптируются к совокупной среде, совместно создаваемой ими [2, с. 60]. В адаптивно сложной системе хозяйственного порядка исследования института собственности играют важную роль не только в плане научного поиска, но и формирования ментальных моделей у основных акторов. Исследования современных тенденций и закономерностей эволюции институциональной структуры экономики не должны замыкаться в рамках отдельных социальных наук [9, с. 73–78]. Широкая междисциплинарная кооперация в исследовании эволюции института собственности позволит использовать синергетический эффект на пути к лучшему пониманию процессов формирования и изменения эффективных экономических, политических и социальных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчиан, А. Права собственности // Экономическая теория / А. Алчиан; под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Артур, Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность / Б. Артур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
3. Асемоглу, Д. и др. Институты как фундаментальная причина экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // Эковест. Т. 5. № 1–2.
4. Бережной, И.В., Вольчик, В.В. Исследование экономической эволюции института власти–собственности / И.В. Бережной, В.В. Вольчик. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008.
5. Бетелл, Т. Собственность и процветание / Т. Бетелл. М.: ИРИСЭН, 2008.
6. Вольчик, В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция / В.В. Вольчик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2.
7. Вольчик, В.В. Природа меркантилистической экономики и институт власти–собственности / В.В. Вольчик // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 2.
8. Вольчик, В.В. Современный меркантилизм как устойчивый тип неэффективной рыночной экономики / В.В. Вольчик // Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.
9. Вольчик, В.В. Институционализм: торжество междисциплинарности / В.В. Вольчик // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2009. Vol. 1. No. 1.
10. Глэзер, Э. и др. Являются ли институты причиной экономического роста? / Э. Глэзер, Р. Ла Порта, Ф. Лопес-де-Силанес, А. Шлейфер // Эковест. Т. 5. № 2.
11. Жувенель, Б. Этика перераспределения / Б. Жувенель. М., 1995.
12. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. М., 1990.
13. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. М., 1993.
14. Кругман, П. Кредо либерала / П. Кругман. М.: Издательство Европа, 2009.
15. Кузьмин, В. и др. Двадцать в лодке, не считая финансов. Мировые лидеры ищут выход из кризиса [Электронный ресурс] / В. Кузьмин, К. Латухина // Российская газета. Центральный выпуск. 2009. № 4882. 3 апр. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/04/03/sammit.html>, свободный
16. Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. М., 1995.
17. Олсон, М. Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.
18. Олсон, М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз / М. Олсон. Новосибирск, 1998.
19. Познер, Р. Экономический анализ права / Р. Познер. СПб: Экономическая школа, СПбГУЭФ, ГУ-ВШЭ, 2004.
20. Розмаинский, И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально посткейнсианский подход / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.

21. Ролз, Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. Новосибирск, 1995.
22. Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян. М.: Наука, 2006.
23. Сото, Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. М., 1995.
24. Сото, Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. де Сото. М., 2001.
25. Хайек, Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф.А. Хайек. М., 1992.
26. Юм, Д. Трактат о человеческой природе / Д. Юм. Т. 2. М., 1995.
27. Alchian, A.A. Some economics of property rights // *Il Politico*, 1965. 30.
28. Berle, A. et al. The Modern Corporation and Private Property / A. Berle, G. Means. Macmillan, 1932.
29. Demsetz, H. Towards a theory of property rights / H. Demsetz. *American Economic Review*, 1967. P. 57.
30. Demsetz, H. et al. Ownership structure and corporate performance / H. Demsetz, B. Villalonga // *Journal of Corporate Finance*. Volume 7. Issue 3. September, 2001.
31. Eight banks face US investigation // *BBC News Thursday, 13 May* (<http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/10115471.stm>).
32. Gul, F. et al. Welfare without Happiness / F. Gul, W. Pesendorfer // *The American Economic Review*, Vol. 97. No. 2 (May, 2007).
33. Hoa, P. et al. Whose land? The political economy of land titling in transitional economies / P. Hoa, M. Spoorb // *Land Use Policy*. Vol. 23. 2006.
34. Letiche, John M. Positive economic incentives New behavioral economics and successful economic transitions / John M. Letiche // *Journal of Asian Economics*. Vol. 17. 2006.
35. Loo-Lee Sim et al. Property rights, collective sales and government intervention: averting a tragedy of the anticommons / Loo-Lee Sim, Sau-Kim Lum, Lai Choo Malone-Lee // *Habitat International*. Volume 26, Issue 4, December, 2002.
36. Olson, M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies / M. Jr. Olson // *American Economic Review*. May. 1995. V. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association Washington, DC, January 6–8, 1995.
37. Olson, M. Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships / M. Olson. NY: Basic Books, 2000.
38. Ostrom, E. Understanding Institutional Diversity / E. Ostrom. Princeton University Press, 2005.
39. The economics of property rights. Ed. by Furuboth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974.
40. Pejovich, S. The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems / S. Pejovich. London: Kluwer Academic, 1990.
41. Pipes, R. Human Nature and the Fall of Communism / R. Pipes // *Bulletin of the American Academy of Arts and Science* 49 (January 1996): 48.
42. Sandell, R. Social networks and organizational similarity: an analysis of similarities in chairperson remuneration among Sweden's publicly traded firms / R. Sandell // *Scandinavian Journal of Management*. Volume 18, Issue 1, March 2002.
43. Tversky, A. et al. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / A. Tversky, D. Kahneman // *Science*. 27 September. 1974: Vol. 185. No. 4157.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

СОРОКОЖЕРДЬЕВ В.В.

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар
e-mail: sorich@mail.ru

В работе рассмотрены и проанализированы основные проблемы формирования и реализации экономической политики России на основе применения альтернативного и системного подхода в условиях нестабильности. Предложены меры по совершенствованию экономической политики в рамках стратегии модернизации.

Ключевые слова: экономическая политика; стратегия социальноэкономического развития; экономическая нестабильность; альтернативный подход; системный подход; модернизация.

Коды классификатора JEL: D 70

In this article the basic problems of formation and realization of economic policy of Russia on the basis of application of the alternative approach and systematic approach in conditions of instability are considered and analyzed. Measures for economic policy perfection within the modernization strategy are offered.

Keywords: economic policy; strategy of socioeconomic development; economic instability; the alternative approach; the systematic approach; modernization.

Современное социальноэкономическое развитие отличается высокой «волатильностью», ускоренной динамикой протекания процессов в экономике и обществе, их разнонаправленностью, отсутствием заданности и высокой степени определенности. Причем существенно возросли риски функционирования самой системы хозяйствования, а также отдельных ее составных частей вследствие относительно незначительных событий, связанных как с относительно спонтанным ходом экономических процессов, так и с ошибками в их регулировании со стороны государства. На это, в частности, указывает лауреат Нобелевской премии за 2008 г. П. Кругман [9]. Последний финансово-экономический кризис, уже очевидно, имеет глобальный характер, обусловлен множеством объективных и субъективных причин, связан с весьма серьезными негативными последствиями для мировой экономики и национальных хозяйств как на ближайшее время, так и на длительную перспективу. Большинство исследователей склонны рассматривать в качестве главных его факторов параметры, связанные с циклическим развитием экономики и, прежде всего, — перенакопление финансового капитала, его виртуализацию и связанные с этим «пирамиды» долговых обязательств (в основном — США) и деривативов, приведших к «надуванию «пузырей» переинвестирования в отрасли и рынки. С точки зрения П. Быкова и Т. Гуровой, основная специфика кризисных проявлений «нулевых» годов состоит в завершении очередного тридцатилетнего цикла экономической конъюнктуры, начавшегося в 80-е гг., и основным содержанием которого стали компьютеризация и глобализация; а новый этап связывается ими с использованием внутренних ресурсов национальных экономик и укреплением реального сектора [3]. По мнению С.Ю. Глазьева, настоящий кризис носит еще более фундаментальный, структурный характер и связан с завершением цикла развития пятого технологического уклада и началом функционирования нового, шестого уклада (который должен базироваться на био- и нанотехнологиях, системах искусственного интеллекта, глобальных информационных и транспортных сетях) [5]. Фактически названные выше технологические приоритеты и легли в основу идеологии модернизации, которая предложена высшим руководством страны для реализации в России [22, 23]. Ряд



авторов, в том числе Г.Б. Клейнер, Р.М. Нуреев, указывают на системный характер нынешнего глобального ухудшения экономической ситуации, ставя во главу угла проблемы коренного реформирования и «выращивания» институтов [6, 15]. С точки зрения А.В. Бузгалина, основной предпосылкой кризиса стала волна дерегулирования и десоциализации экономики, которые подарили «второе дыхание» внутренней закономерности капитализма — периодически повторяющимся кризисам [2].

Признавая справедливость указанных выше позиций по обоснованию значимости данных факторов, следует отметить особую роль в новых условиях комплекса причин, прямо связанных с формированием и реализацией экономической политики, которая приобрела новые свойства на рубеже веков и способна не только отклонять в ту или иную сторону от основного тренда траекторию социоэкономического развития отдельных стран, но и играть роль фундаментального фактора в национальном и мировом развитии. Действительно, возникновение и развитие современного экономического кризиса, сопровождались развитием следующих негативных процессов:

- ◆ гипертрофией частного фиктивного капитала и активным участием в создании глобальных финансовых оффшоров (прежде всего, в Нью-Йорке и Лондоне) самих государственных структур;
- ◆ масштабной фальсификацией корпоративной отчетности и качества подавляющей массы потребительских товаров, включая частные и государственные услуги (что невозможно без широкого задействования возможностей государства);
- ◆ возникновением новой социальной стратификации, в которой близость к власти является главным условием успеха в доступе к собственности, доходам, образованию и, главное — к возможностям управления, самореализации, достижения высокого качества жизни для незначительной части населения в ущерб большинству.

На наш взгляд, именно неспособность государства в необходимой мере реализовывать свои базовые экономические и социальные функции представляет собой особую опасность для инициирования дестабилизирующих и разрушительных процессов в экономике и обществе. Таким образом, формируются предпосылки для формирования теневой экономической политики, как в национальном, так и в мировом масштабе, что связано, прежде всего, с наличием мер воздействия на социально-хозяйственные процессы скрытого, а иногда и нелегального, идущего вразрез с существующим законодательством и гласно провозглашаемыми общественными целями характера и обусловленного соответствующими интересами как определенных государственных структур (вступающих в жесткую конкуренцию с другими субъектами хозяйства), так и групп лиц, входящих в бюрократический аппарат или же связанных с ним в процессе такого взаимодействия. На серьезность ситуации, связанной с формированием и усилением теневой экономической политики, указывают в своих исследованиях целый ряд авторов, в частности С.Ю. Глазьев, В.М. Полтерович, Д. Стиглиц [4, 13, 18].

В действительной жизни теневая экономическая политика составляет своеобразный симбиоз с официально провозглашаемой социально-экономической доктриной и соответствующей системой мер; в результате этого формируется конструкция, которую можно определить как «реальная экономическая политика». Причем, характеризуя последний вид политики и, соответственно, определяя степень и характер его влияния на социально-экономическую практику, нельзя не отметить тот момент, что в случае, когда расхождения между теневой и официальной экономической политикой являются критически масштабными, то реальная экономическая политика в определяющей степени формируется скрытыми, закамуфлированными процессами и установками. Естественно, для оптимального рассмотрения и выбора конкретных альтернатив при формировании экономической политики как в целом, так и отдельных ее направлений первостепенное значение имеет корректная оценка ситуации. По мнению большинства отечественных ученых-экономистов, специалистов отдельных отраслей, бизнесменов (что разительно контрастирует с официальной точкой зрения), реализация социально-экономической стратегии на всех уровнях и до кризиса, и сейчас является во многом провальной, несмотря на ряд серьезных успехов. К последним, на наш взгляд, можно отнести достижение определенной социально-экономической стабильности, ускорение темпов экономического роста, существенное расширение степеней свободы для частной инициативы, некоторое «осовременивание» отношений в рамках существующей социально-экономической системы. Однако, на наш взгляд, главным из этих положительных изменений, которое носит поистине фун-

даментальный характер, является формирование достаточно значимого слоя людей «новой генерации», способных реализовать свой активный творческий потенциал и деловую инициативу в самых различных сферах экономики и общества, включая и саму власть. В связи с этим тем более парадоксальной выглядит ситуация, когда эффективность власти и проводимой экономической политики в целом являются весьма низкими и продолжает падать. Как указывает А. Швецов, при всех многочисленных (и подаваемых властью в качестве эпохальных) переменах, произошедших в важнейших подсистемах госуправления, например — территориального, достаточно очевидно, что эти изменения никак не знаменуют собой свершившийся прорыв и тем более — исторический переход к новому типу государственного регулирования, а только — лишь его имитацию. До настоящего времени практически отсутствуют серьезные признаки глубинной новизны в содержании, подготовке и реализации решений государства по стратегическим направлениям развития экономики и общества [21].

В связи с этим вызывает недоумение и сожаление такая укоренившаяся практика принятия и реализации стратегических решений по социально-экономическому развитию страны, когда лишь в малой степени используется ценный опыт и имеющиеся разработки отечественных науки и бизнеса, а также не происходит серьезных корректив установившегося стратегического курса в связи с изменяющейся ситуацией в стране и в мире. На это обстоятельство постоянно указывает большинство российских ученых — экономистов, не относящиеся к неоклассическому *mainstream*'у [1.2, 4, 6, 13, 15, 21], а также бизнесмены, общественные деятели, широкий круг наиболее активных граждан страны; однако, эти инициативы и взгляды с упорством, достойным лучшего применения, отвергаются как заведомо неприемлемые. Подобный подход, на наш взгляд, является глубоко порочным, в том числе и с позиции последовательного либерализма, так как экономическая политика, не учитывающая реальных общественных альтернатив, резко ограничивает естественные частные (инкрементные, по терминологии Д. Норта) положительные институциональные изменения, т.е. инновации в самом широком смысле [11].

Именно упрощенный и тенденциозный подход (которому, впрочем, также имеется свое объяснение) центральных властей к оценке, использованию и развитию альтернативных возможностей, существующих в экономике и обществе, по существу является главной причиной такого широкомасштабного падения национальной конкурентоспособности, особенно в сравнении (имеется в виду, прежде всего, Китай) с рядом других стран, решающих сходные социохозяйственные задачи. В переходном и нестабильном состоянии хозяйства (а таковое, к сожалению, в наших условиях является типичным и перманентным) первоочередное значение, на наш взгляд, должно приобрести достижение реальных весомых результатов по следующим направлениям организационно-регулирующей активности государства:

- обеспечения стабильности, безопасности, формировании системы определения и поддержания статуса экономической и общественной деятельности (стабилизационная политика);
- формирования и регулирования доходов и собственности, достижении определенного «качества» жизни (социальная политика);
- развития конкуренции и «выращивания» инновационного и социально ответственного бизнеса (политика поддержки предпринимательства и конкуренции).

Принятые на настоящий момент основные положения стратегии социально-экономического развития страны, отраженные, прежде всего, в Концепции социально-экономического развития России до 2020 года и Послании Федеральному Собранию Российской Федерации Президента РФ, на наш взгляд, частично верно определяют приоритетность коренной модернизации страны на новой идеологической, организационной и технологической основе, исходя из анализа актуальных тенденций, угроз и перспектив. Однако, на наш взгляд, остается неустранимым главный изъян в формировании заявленных мер — односторонность в восприятии точек зрения на данную проблему и, соответственно, — построения самой данной конструкции. Очевидно, что при формировании указанной выше стратегии, которая принимается и реализуется в период опасной социально-экономической нестабильности, необходим действительный прорыв в качестве экономического управления и развития, основанный на привлечении лучших интеллектуальных, организационных, технологических и иных ресурсов. В данной связи показателен пример США, когда для определения политики борьбы с депрессией (гениально-успешной!) пре-

зидент Ф.Рузвельт вынужденно опирался на университетских профессоров во главе с великим английским экономистом Дж. Кейнсом, а нынешняя администрация США во главе ведущего инновационного ведомства — Министерства энергетики утвердила нобелевского лауреата по физике, американца китайского происхождения С. Чу.

В результате рассмотренных выше обстоятельств, принятую на высшем государственном уровне программу модернизации (которую сейчас все чаще — и на самом высоком уровне называют «гармонизацией»), а также реальную экономическую политику, на которой она зиждется, яростно критикуют ученые, общественность, бизнес, граждане (взаимодействие с которыми и должно выступать основной формой такой гармонизации), при том, что само руководство страны, а также большинства территорий пользуется (и заслуженно!) симпатией и поддержкой, хотя и далеко не безоговорочной, большинства населения. Однако такой кредит доверия объясняется по преимуществу прошлыми заслугами и достаточно быстро исчерпывается, а во многом уже сейчас является результатом статистических манипуляций и использования «административного» ресурса.

Очевидно, что для сохранения и упрочения власти, государства и общества в целом необходим успех. И он вполне может быть достигнут. Проблема же состоит в том, что продвижение модернизации должно быть действительным, а не фиктивным или — хуже того — закончиться в конечном итоге деградацией хозяйства, социально-экономической дестабилизацией и фактическим крахом страны. Опасность такого развития событий, к сожалению, имеет под собой вполне реальную почву и связана, прежде всего, с неэффективностью проводимой экономической политики; на это указывают ряд авторитетных авторов, в частности, — В.Т. Третьяков [19]. В целом определенный пессимизм порождает и опыт современных российских реформ, когда на протяжении почти трех десятилетий ни одна из масштабных программ социально-экономического развития не была удовлетворительно выполнена (а некоторые из них, особенно представляемые Министерством финансов, носили в основном демонстрационно-популистский характер), в то время как страны, также осуществляющие модернизацию экономики, существенно нас опередили (прежде всего — это Китай). Особенно пагубные последствия для экономики и судеб страны имели преобразования 80-х годов, которые в своем развитии прошли 3 этапа:

- ◆ начались в виде «широкомасштабного экономического эксперимента»;
- ◆ продолжились как «эпоха «перестройки, ускорения и гласности»;
- ◆ завершились системной дестабилизацией и распадом государства.

В ходе осуществления инициированных в последнее десятилетие руководством страны усилий по формированию инновационной модели экономики одним из наиболее знаковых событий стали мероприятия, проводимые в рамках «национальных проектов», которые оказались в целом недостаточно подготовленными и малорезультативными. Настоящий, т.е. второй этап модернизации, является ключевым в череде российских реформ и именно от его результативности будет зависеть характер следующего (третьего) событийного периода, а также общий успех (или фиаско) намечаемых преобразований.

Исходя из проведенного выше анализа к числу важнейших условий и мер стратегического характера, без которых, на наш взгляд, невозможно достичь желаемого эффекта от реализации программы модернизации, могут быть отнесены следующие.

1. Обеспечение безусловной приоритетности кардинальной модернизации экономической политики, гармонично включающей соответствующую социально-этическую компоненту. Для обеспечения доверия к власти необходимо также признание (естественно, в приемлемой для восприятия обществом форме) существования ситуации, когда официально обозначенные главными успехами власти (которые необходимо должны выступать отправными точками для реализации любого проекта) — достижения в области стабилизационной и социальной политики, являются на деле главными проблемами, требующими адекватного решения, а заявленные пять направлений технологической модернизации — в российских условиях могут выступать лишь в качестве дополнительных задач (технологические инновации — вторичны!).
2. Определение приоритетов данных мер, а также выявление наиболее значимых условий и перспектив дальнейшей трансформации экономики и общества должно осуществляться на основе реализации альтернативного и системного подходов, позволяющих, с одной стороны, избежать фрагментарности и односторонности принимаемых решений и, с другой стороны, — адекватно учесть наиболее ценный отечественный и зарубежный опыт, создать эффективный и устойчивый к дестаби-

лизирующим воздействиям механизм формирования и изменения наиболее продуктивных модернизационных инициатив.

3. Коренной пересмотр системы определения и закрепления социальных статусов, осуществление адекватных мер по противодействию теневой экономической политике и коррупции, без которых невозможно существенное повышение эффективности деятельности государственной власти на всех уровнях. Это, в свою очередь, потребует:

- ◆ устранения фундаментальных диспропорций в первичном и вторичном распределении доходов;
- ◆ максимального устранения паразитической занятости;
- ◆ разрушения системы формирования теневых доходов.

По существу речь идет о том, что должен быть устранен статусно-материальный дисбаланс, когда привилегированные слаты общества, получающие закритично высокую долю доходов по сравнению с остальными группами населения, имеют также закритично низкий результат при соотнесении с другими акторами по выполнению своих «уставных» функций. В условиях современной России наименее эффективными в решении задач модернизации (которые, соответственно, нуждаются в наиболее существенной реорганизации) являются следующие структуры и субъекты:

- управленческие органы, которые так и не создали внятной концепции и дееспособной системы организации социохозяйственного развития;
 - финансовые институты, неспособные обеспечить необходимый масштаб и качество инвестиций, а также защиту суверенности финансовой системы страны;
 - крупный бизнес, который не продуцирует значительных инноваций и структурных изменений, неконкурентоспособен и постоянно требует перетока ресурсов за счет общества;
 - работники правоохранительных органов, ответственные за предотвращение антизаконной деятельности и, как правило, получающие свою часть теневых доходов, многократно превышающую их официальную заработную плату.
4. Обеспечение доверия и поддержки населения, которые достигались практически во всех странах, успешно осуществлявших преобразования за счет, прежде всего, существенного уменьшения социального неравенства и получения подавляющим большинством граждан реальных выгод от проводимых реформ. В сложившихся условиях это, очевидно, потребует также осуществления ряда давно назревших и «непопулярных» для руководства страны мер:
 - ❖ пересмотра плоской шкалы налогообложения индивидуальных доходов и переориентации на поощрение качественного развития бизнеса селективных и неселективных мер фискального и иного регулирования;
 - ❖ социализации банков, выполняющих в рыночной экономике изначально весьма примитивные функции, связанные со сбором и предоставлением денег, коммерческая «продвинутость» которых в России преимущественно проявляется в весьма низком качестве предоставляемых услуг для населения и бизнеса, а также в целевой ориентации на обслуживание клановых структур;
 - ❖ формирования прогрессивной и реально конкурентной (на основе использования достоверной информации) системы институтов во взаимодействии с территориями, объединениями бизнеса, другими акторами общества, включая, например, выдвижение альтернативных бюджетов;
 - ❖ установления (и регулярного применения!) понятных стимулов и мер ответственности для регулирующих органов за достижение определенных экономических и социальных параметров программы модернизации, включающих формирование соответствующих «социальных лифтов» для успешных специалистов и создание жестких препятствий для сохранения «непотопляемости» одиозных фигур.

Таким образом, наиболее актуальным для судеб страны и успеха модернизации, с нашей точки зрения, является проявление высшей политической воли (в мягкой или же достаточно жесткой форме) по установлению нового баланса интересов и отношений и, соответственно — проведение действительно сбалансированного анализа ситуации, опирающегося на серьезный творческий потенциал гражданского общества (а он в стране имеется) и эффективные рыночные механизмы; принятие решительных шагов прак-

тического характера по созданию и реализации национально ориентированной стратегии развития, действительной гармонизации усилий здоровых сил общества на пути реформ— как это происходит в современных Китае и Южной Корее или имело место в послевоенных Германии и Японии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Болдырев, Ю.* Десятилетие дефолта: о двух «насосах» и суверенитете страны / Ю. Болдырев // Российский экономический журнал. 2008. № 5–6.
2. *Бузгалин, А.В.* Социальная структура «позднего капитализма»: кризис и антикризисные программы. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: к эффективной и нравственной экономике. Коллективная монография / А.В. Бузгалин; под. ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера и др. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2010.
3. *Быков, П.* и др. Что не обсуждали в Давосе / П. Быков, Т. Гурова // Эксперт. 2010 № 5.
4. *Глазьев, С.* О практической количественной теории денег, или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. 2008. № 7.
5. *Глазьев, С.* Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения / С. Глазьев // Экономическая наука современной России. 2009. № 2.
6. *Клейнер, Г.Б.* Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЕМИ РАН. М.: Наука, 2004.
7. *Клейнер, Г.Б.* Системная парадигма и экономическая политика / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. 2007. № 2–3.
8. *Корнаи, Я.* Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. 2002. № 4.
9. *Кругман, П.* Возвращение Великой депрессии? / П. Кругман. М.: Эксмо, 2009.
10. *Ламперт, Х.* Социальная рыночная экономика. Германский путь / Х. Ламперт. М.: Дело, 1993.
11. *Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
12. *Ойкен, В.* Основы национальной экономики / В. Ойкен. М.: Экономика, 1996.
13. *Полтерович, В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. 2008. № 4.
14. *Полтерович, В.* К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ / В. Полтерович // Экономическая наука современной России. 2005. № 1.
15. *Нуреев, Р.М.* Россия: особенности институционального развития: Монография / Р.М. Нуреев. М.: Норма, 2009.
16. *Сен, Амартья.* Развитие как свобода / А. Сен. М.: Новое издательство, 2004.
17. Социальная справедливость и экономическая эффективность: Опыт проблемы, теория. Материалы научной конференции / Под ред. М.И. Воейкова. М.: ЛЕНАНД, 2007.
18. *Стиглиц, Дж.* Куда ведут реформы? / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. 1999. № 7.
19. *Третьяков, В.Т.* Что делать? / В.Т. Третьяков. М.: Эксмо: Алгоритм, 2009.
20. *Хайек, Ф.* Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. М.: Изограф, 2001.
21. *Швецов, А.* Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные задачи системной модернизации / А. Швецов // Российский экономический журнал. 2007. № 11–12.
22. URL: <http://www.kremlin.ru>
23. URL: <http://www.gov.ru>
24. URL: <http://www.expert.ru>

ИДЕНТИЧНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ИСПЫТАНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЕЙ

МАМЕДОВ О.Ю.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru,

Автор рассматривает методологические проблемы анализа феномена идентичности российской экономики в эпоху глобализации.

Ключевые слова: идентичность; экономика; глобализация.

The author considers the methodological problems of analysis of the phenomenon on the identity of the Russian economy in the era of globalization.

Keywords: identity; economics; globalization.

Актуализация проблем идентичности в эпоху глобализации — явление, любопытное своей парадоксальностью.

Действительно: это же надо было такому случиться, чтобы именно в то время, когда мировой социум все быстрее и необратимее несется в направлении универсализации всего и вся, именно в этот момент большинство отраслей российского общественнознания озаботились вопросами идентичности — национальной, региональной, локальной, групповой, индивидуальной и личностной.

Странное происхождение проблемы

Явное стремление отечественных обществоведов доказать самобытную уникальность российского общества отражает, по нашему мнению, малопродуктивную и порядком поднадоевшую тенденцию **отрицания принципа социальной всеобщности**, попытку отмежеваться от основных тенденций в мировом социальном развитии, желание противопоставить единичное — всеобщее-универсальному¹.

В таком желании легко угадывается влияние политики (а точнее, такой ее популистско-экстремистской формы, как политиканство) на российских обществоведов. Подобное угрожающее **деструктивное влияние, ощущаемое обществоведами практически в любой стране, особенно негативно сказывается там, где они все еще остаются — в силу их исключительно бюджетного финансирования (даже если оно приобретает видимость «грантовой» поддержки) — «казенными» исследователями.**

И первыми этот негласный заказ ощутили, конечно же, политологи, — как наиболее опасно близкий к сфере политики отряд обществоведов.

В чем состоит сверхзадача отодвинуть действительно острые социальные проблемы

¹ Впрочем, аналогичные вопросы изнуруют и другие народы, — в знаменитом исследовании Самюэля Хантингтона «Кто мы: вызовы американской идентичности» автор пишет: «"Мы — американцы"; это предложение необходимо всесторонне проанализировать. Кто такие "мы", и сколько нас? Если больше одного, то что отличает "нас" от "них" — от тех, кто не "мы"? Расовая принадлежность, религия, "чувство крови", ценности, куль-тура, достаток, политика? Вправду ли жители Соединенных Штатов, как утверждают некоторые, "универсальная нация", основанная на уважении к ценностям, признаваемым всеми людьми на планете и включающая в себя представителей всех без исключения народностей Земли? Или же мы — нация западная, чья идентичность определяется европейским культурным и правовым наследием? Или мы уникальны и ни на кого вообще не похожи, мы создали собственную цивилизацию, как не устают твердить проповедники "американской исключительности"? Или же мы — политическое образование, единственная идентичность которого существует в общественном договоре, воплощенном в Декларации независимости и других исторических документах? Что есть США — мозаика или плавильный тигель? Что есть американская культура — едина ли она, то есть монокультурна, или бикультурна, или мультикультурна? Присуща ли нам как нации некая сверхидентичность, превосходящая все наши расовые, религиозные и политические идентичности?» [8, pp. 30–31].

страны, нуждающиеся в приоритетном внимании, перемещением на передний план вопроса об «идентичности», — можно только догадываться. Однако не исключено, что эта, во многом навязанная, проблема призвана сформировать инструмент «научного противодействия» той мощной идеологии глобализации, которая, в отличие от чисто абстрактных рассуждений российских «идентификаторов», подкреплена реальными достижениями в области техники, экономики и политики стран, являющихся лидерами в мировом глобализационном процессе.

Экономический контекст социальной идентификации

Единственной наукой, до последнего времени не обращавшей внимания на проблему идентичности, оставалась отечественная экономическая теория. Однако постоянно поднимаемые ведущими действующими политиками и практиками **вопросы о том, какая экономическая система нам подходит, а какая — нет, какой подражать, а какой не подражать, существует ли вообще универсальная экономическая модель, или таковой не существует (вопросы, вдруг озавотившие все уровни начальственной иерархии), немедленно потащили экономистов к тому, от чего они долгое время благоразумно дистанцировались, а именно — к проблеме идентификации российской экономики².**

Более того, экономисты приходят к осознанию того, что «национальная идентичность попадает в жесткие тиски экономизации, неуклонно ведущей к формированию единого мирового экономического пространства, что делает нежизнеспособными модели национальной безопасности и национального развития, основанные на изоляционизме, а интеграцию в это формирующееся пространство — единственно возможным способом эффективной защиты национальных интересов» [7].

Ситуация усугубляется тем, что определение идентичности — не сродни диковинной «компаративистике», упоминание которой в кандидатских экономических авторефератах считается «хорошим тоном». К сожалению, пока дело ограничивается, действительно, исключительно «упоминанием», ибо **содержательность компаративистике способен придать только концептуальный подход к идентичности.**

Однако проблема, надо признаться откровенно, не сводится к отсутствию концепции «экономической идентичности», — заморский инструмент познания в виде компаративистики изрядно «заржавел» еще и потому, что ее основой является сопоставление предельно открытой и честной статистики разных стран. А где взять-то такую статистику?

Таким образом, исследование идентификации российской экономики превращается в решение двусторонней методологической проблемы — одновременно и концептуальной, и инструментальной.

Муки общения с теорией идентичности

Вообще говоря, идентификация изучаемого общественно-производственного процесса составляет **исходный пункт** любого экономического исследования. Ведь только благодаря этой начальной аналитической итерации становится ясной степень уникальности данного процесса — со всеми вытекающими отсюда последствиями. Другими словами, **не осуществив идентификацию изучаемого процесса, невозможно дать ему и понятийную характеристику.**

Установление идентичности обрисовывает контуры некой «логической общности» (для экономики — «качественно-однородного экономического времени-пространства», в которое вписан изучаемый экономический процесс как «экономическая единичность»).

Доказательное расширение границ агрегированной идентичности тождественно расширению логических границ объекта (и, соответственно, — предмета) данной науки. Поэтому **«опредмеченный» объект каждой науки есть рационально доказанная множественность однородной специфической идентичности**, только в пределах которой сохраняют свою силу тенденции, императивы и корреляции, открытые данной наукой по мере изучения определенного фрагмента социальной реальности³.

² «Чтобы мы могли что-то свое привнести в мир в третьем тысячелетии и сумели реализовать свои собственные конкурентные преимущества, необходимо, в первую очередь, восстановить собственную идентичность» [2].

³ Исследование идентичности осложняется привносимой извне проблемой — «кривизну» существующей реальности часто объясняют лишь «кривизной» ее отражения, которую так хочется «подправить» и «улучшить», — весьма, весьма достойное, многовековое, ставшее для многих вообще профессиональным, занятие!

Выражаясь философски, **идентичность состоит в том, что предикат конституируется и позиционируется как субъектная акциденция**; субъект присваивает предикат, представляя в его пределах тождеством с данным предикатом (но — как ограниченный предикатом субъект, то есть — ограниченный сведением к этому предикату).

Неразличимость субъекта и предиката становится важным пунктом в абстрактной характеристике субъекта (в сфере общественного производства — экономического процесса, отношения или противоречия).

Множественность объективно ограничивающих субъектность предикатов вынуждает говорить о «контурах субъекта», обнаруживаемых и фиксируемых предикатами. А это важно потому, что выводит на «окрестности» иного тождества и на соприкосновение с ним посредством **«межпредикатного» взаимодействия.**

И хотя изложенное выше — только элементарное начало общей теории идентичности, но и этого достаточно, чтобы большинство экономистов потеряли интерес к методологическому обоснованию проблемы. Поэтому поспешим непосредственно к «экономической идентичности».

Зачем изучать идентичность национальной экономики?

Первыми об «экономической идентичности» заговорили, разумеется, психологи, которые, подобно постоянно мигрирующим интеллектуальным кочевникам, давно потеряли свою «родину» (то есть — предмет своей науки) и стали существовать за счет агрессивной атаки практически всех отраслей социального знания. Долго психологи подбирались и к самой объективной, в силу специфики ее предмета, социальной науке — к экономической теории (изучающей движение той социальной материи, в которой, по блистательному определению одного из ее пророков, «нет ни грана сознания»!).

Однако это не смутило не только психологов, но и многих экономистов, буквально вцепившихся в так называемую «субъективную» сторону организации общественного производства. В результате психологи привычно свели «экономическую идентичность» к социальным установкам личности, определенного этноса, конкретной социальной страты, то есть к тому, что лежит за пределами экономической науки.

Между тем **в признании или непризнании момента сознания в качестве «предметного элемента» экономической науки скрывается невидимая граница между научной экономической теорией и всеми разновидностями ее «мутации»,** как бы ни маскировалось это признание — в виде «предпочтений», «рациональности» или «выбора». Экономика как объект научного анализа — это сфера не того, что предпочитает, или выбирает производитель, а того, что он **вынужден** делать в данных исторически-производственных обстоятельствах.

Еще сто пятьдесят лет назад (!) другой пророк экономической науки объяснил — дело не в признании побудительных мотивов поведения производителей, а в том, что не идут далее, не исследуют, что лежит за ними, в их основе, что генерирует эти побудительные мотивы. **Предмет экономической науки как раз и находится в том пространстве, которое расположено «за» пределами побудительных мотивов поведения производителей, само формирует эти побудительные мотивы.**

Поэтому-то экономистам-теоретикам неведома психологизированная «экономическая идентичность личности», поскольку они были и остаются социологами, специализирующимися на изучении объективной «общественной стороны производства». В результате невнятная «экономическая идентичность» у них меняется на суровую «идентичность национальной экономики», что означает качественно иной, *социальный* подход⁴.

Изучение идентичности национальной экономики все более актуализируется по мере того, как «форточка» Петра Первого трансформировалась в некий «храповик» — с одной стороны, в огромную брешь, через которую из страны беспрепятственно устремились природные, финансовые и интеллектуальные ресурсы и одновременно, с другой, — в не-

⁴ «В мировой общественной практике утвердилось представление о нациях как территориально-политических образованиях со сложными, но едиными социально-культурными системами. Какими бы неоднородными по составу ни были государственные сообщества, они повсюду сами определяют себя как нации и считают свои государства национальными либо государствами-нациями. Народ и нация выступают в данном случае как синонимы, и именно эти категории придают изначальную легитимность современному государству» [5].

прилично малый, препятствующий проем, через который с риском для своего функционирования проникают эффективные «западные» социальные, экономические и политические технологии.

До наступления эпохи реальной глобализации можно было упорствовать, настаивая на национальной или социальной исключительности страны, даже упиваться этим. Понятно, что такая исключительность снимала проблему идентичности национальной экономики, водружая на ее место проблему обоснования уникальности всех форм социального бытия (политологи, например, стали изучать национальные особенности института власти, культурологи — национальные особенности мировоззрения, социологи — национальные особенности общения).

В стороне оставались экономисты, но, видимо, пришел и их час.

Действительно, по мере интенсификации глобализационных процессов уклоняться от необходимости идентификации национальной экономики уже невозможно. Но для практического участия в этом направлении социального исследования экономистам необходимо выполнить одно предварительное условие: разработать общую теорию экономической идентификации — концепцию, критерии и формы идентификации экономики страны⁵.

Идентичность — это внутреннее сходство!

Идентичность — внутреннее, сущностное, реальное сходство. Это не внешнее сходство. Например, внешне может казаться, что перед нами — конкурентный, социально-ориентированный рынок, тогда как на самом деле — директивно-централизованная экономика. Внешнее сходство — это когда высший менеджмент национальных корпораций страны получает такие же бонусы, как и корпоративный менеджмент других рыночно-развитых стран, а внутреннее сходство — это когда был бы достигнут одинаковый уровень производительности труда в однопрофильных корпорациях различных стран. И так далее.

Именно такое внутреннее сходство требуется доказать для объективной идентичности (группировки) национальных экономик — по эффективности производства, развитости рыночных форм, мощности институтов гражданского общества.

И надо сказать, что многим развивающимся экономикам в этом отношении не повезло, так как их экономику можно идентифицировать по критериям, далеким от тех, какие считаются общепризнанными ценностями в так называемом «свободном мире». И тогда они попадают в ту группу национальных экономик, пребывать в которой крайне неуютно, а главное — бесперспективно.

И вновь — является ли экономическая теория наукой?

Юристам, политологам, социологам привычнее отрицать универсальность экономических и социальных систем, что объяснимо — они «питаются» различиями, спецификой, многообразием этих систем⁶.

Однако экономическая наука, стремясь к объективному отражению объективного мира, существенно отличается видением общественного устройства, в том числе и экономического. Это научное видение фактически совпадает с диалектико-материалистическим воззрением, которое — в ситуации его активного неприятия в силу различных обстоятельств — все равно сохраняется, но уже в интуитивно-осознаваемой форме, что создает дополнительные гносеологические сложности (до которых «неэкономистам» справедливо нет никакого дела).

К несчастью для обществоведов-неэкономистов, прозаический взгляд экономистов на национальную экономику не остается «внутренним» делом самих экономистов. Общеобществоведческая «неприятность» проистекает из того, что экономическое устройство — как бы ни усмехались убежавшие от марксизма экономисты, политологи, юристы и социологи — продолжает оставаться «базисом» всех иных (неэкономических) производных социальных форм.

⁵ «Наряду с явным контрактом между "системой" и "обществом" присутствует еще и неявный контракт, в котором системой заранее определяются все основные условия производства и потребления того или иного товара и/или услуги. И передача финансовых ресурсов отнюдь не является рутинной технической операцией, но — определенным социальным институтом. Более того, если бы явный и неявный контракты совпадали, то не было бы и различных систем, конкурирующих за одни и те же ресурсы. Это, в свою очередь, привело бы к идентичности различных национальных моделей экономики» [4].

⁶ Хотя уже признание цивилизованной нормой приоритета норм международного права, по сравнению с национальным, постепенно вынудит занять, по крайней мере, юристов, более реалистические позиции.

В реальности это означает только одно — характеристика идентичности национальной экономики «задает» и все иные характеристики данной социально-национальной системы. Поэтому экономистам принадлежит решающее слово в определении социальной идентичности данного общества.

Исходная научно-методологическая посылка концепции экономической идентичности — признание единства экономического устройства производства на данной исторической ступени его развития, общности его принципов, императивов, корреляций и тенденций, предопределяющих универсальный вектор движения всех национальных экономик, — короче, все то, что из многообразия реального мира экономики вмещается в гениальную абстракцию, имя которой — «общественно-экономическая формация».

Альтернативная посылка, основывающаяся на приоритете уникальности, означает отрицание возможности самой экономической науки, поскольку **наука возникает только в той сфере реального, в которой существуют единые закономерности движения (даже если они еще не открыты).**

Невозможность идентификации национальных экономик в силу их неустрашимой уникальности означала бы, что экономическая наука не существует, а является корыстной выдумкой лжеэкономистов (подобно тому как алхимия была выдумкой алхимиков, а астрология — астрологов, что, кстати, не мешало и тем и другим хорошо зарабатывать).

Физик бы счел сумасшедшим того, кто заявил бы, что в США и в России атомы различаются, что, пересекая политические границы, электроны изменяют свои нейтронные характеристики, что «российские» позитроны лучше «американских». Однако никого не удивляют по сути аналогичные утверждения многих экономистов о том, что, пересекая политические границы, экономические законы становятся качественно иными, что эффективность уже не сводится к соотношению затрат и результатов, что национальная валюта может претендовать на роль резервной валюты мира без приобретения национальной экономикой статуса «открытой и мощной мировой экономической державы», что монополизм, коррупция и бюрократизм не препятствуют социальной эффективности экономической системы, что у нас — особенная статья, которую не всем дано понять, и так далее и тому подобное.

Сказать откровенно, **никто не собирается вникать в эту «особенную статью», — в мире есть дела и поважнее, чем бросить все и заняться вниканием в «особенную статью» одной из сырьевых экономик.**

Зато известно другое — идеологические «шоры» убивают любую науку, но особенно от них страдает социальное знание. Более убедительного примера, чем наш же, отечественный, опыт убийства общественной науки в советский период, найти невозможно.

Но, может, он этим и привлекателен?



Существование универсальной модели современной экономики — не выдумка злобных «глобалистов», якобы жаждущих обрести мировое господство, а объективный ход развития мира.

Экономисты знают — никто никого никуда силком не тянет, — тянут неумолимые законы экономического развития, о которых в последнее время почему-то не принято говорить.

Обращаясь к политико-экономической элите развивающихся стран, экономисты вынуждены кутаться в тоги авгугов, риторически вопрошая: не хотите реально конкурировать? Не хотите реально поднимать эффективность производства? Не хотите реально переходить к социально и экологически безопасной технологии? Не хотите реально развивать хай-тек? Не хотите реально бороться с коррупцией? Не хотите реально внедрять институты гражданского общества, прямой демократии и толерантности?⁷ Не желаете универсальной идентичности?

Не надо!

Но тогда долго ли История даст вам шанс упиваться уникальностью?

⁷ Многие видные социологи откровенно заявляют: «Россия является самостоятельной цивилизацией, и судьбы Запада не могут служить для нее образцом. Если мы не разгромим либерализм, не покажем его сущность, мы не найдем того, что ищем» (цит. по: [3]); что они еще собираются искать после разгрома либерализма — непонятно, ибо там, где искоренен либерализм, уничтожено все.

От «социальной» идентичности — к «экономической»?

Поскольку категории «идентичность» предостит большое будущее в экономической теории, воспользуемся достижениями коллег-социологов в научной трактовке «национальной» и «этнической» идентичности, откуда рукой подать до идентичности «экономической».

Социологи пытаются все социальные структуры развести по двум общностям — «этнической» и «национальной».

Этническая общность понимается «эволюционистки», как результат развития от «орды» (исходного пункта) до «нации» (конечного пункта). И поскольку это — различные исторические ступени в социальной организации, то «нации» считаются более прогрессивными, чем «этноты».

Действительно, понятие «этнос» было введено для различения «цивилизованных наций» (которые обладают государственностью) и «примитивных народов» (которые не дошли до европейского этатизма и которые поэтому необходимо «цивилизовать»). Отсюда и противопоставление «примитивных» этносов «развитым» нациям.

Историческая «ловушка» парности категорий «этнос» и «нация» состоит в том, что из нее жестко следует — каждый этнос должен дорасти до нации, обрести государственность. Поэтому социологи и понимают «народ» в основном в этнической оболочке.

Другая концепция настаивает на том, что **этнос и нация имеют разное происхождение** (из чего вытекает, что анализ «национальной экономической идентичности» и анализ «этнической экономической идентичности» существенно различаются).

Если первая концепция понимает нацию как итог развития этноса, то вторая исходит из того, что **нация вырастает из гражданского состояния общества**⁸. История свидетельствует — нация всегда рождается исключительно на гражданской основе (примеры — США и Франция).

С этих позиций **различие между «этносом» и «нацией» в том, что этнос обращен к индивиду, а нация есть нечто надиндивидуальное — если этнос формируется индивидами, то нация — сама формирует индивида посредством экономических и иных институтов** (и тем меняет субъект общественного развития на институты, подавляя индивида). Гражданское состояние — это не этническая характеристика (европеец может быть гражданином Японии, но стал ли он «японцем?»).

Однако оказывается, что и нация — не апогей в структурной организации социальной общности, поскольку после Второй мировой войны обнаружилась **новая тенденция, которую социологи условно обозначили как «логика корпоративизма»,** которая и замещает общество с его грубой и жесткой внеэтнической институциональной организацией и которая возвращается к индивиду, снимает жесткость надиндивидуализма, а с этим — и реабилитирует этническую основу общества.

На смену нации приходит «национальная корпоративность» (в виде множественности корпораций). Как выражаются социологи, поражая экономистов своим научным языком, — социальная корпоративизация смещает сценарии идентичности к состояниям метастабильности, благодаря чему индивид все глубже погружается в симулятивные и виртуальные размерности... Нация отныне дисперсивна, распылена, не теряя при этом своей властной интенсивности».

Таким образом, говоря суровым языком экономиста, **современной социальной организации присуща двойственность (которая, как известно, всегда чревата конфликтностью) — с одной стороны, есть нечто существенно и принципиально надиндивидуальное («нация»), с другой — корпоративные жизненные миры индивидов, реализующие их этнические потребности («этнос»), — таковы, например, функции «чайна-таунов» в крупных американских городах.**

Между этими уровнями существует противоречие, которое и «разрывает» современного человека: **«этнизация нации» противостоит «национизации этноса».**

⁸ С позиций такой «гражданской» трактовки нации категория «идентичность национальной экономики» приобретает четкие критериальные параметры, требуя, чтобы «государственно» или «этнически» оформленная экономика еще явила «гражданский» статус своей национальной экономики, — в противном случае «национальная экономика» сводится к институционально-надстроечной или социальнородственной общности, фактически пребывая вне экономических координат.

Испытание глобализацией выдержит «экономика транснациональных корпораций»?

На первый взгляд, модернизация призвана решать наболевшие внутриэкономические проблемы страны — повысить эффективность, качество и конкурентоспособность производства, уйти от его сырьевой профилизации, преодолеть монополизм.

Однако модернизация должна иметь концептуальный ориентир.

И таким ориентиром может стать участие страны в процессах глобализации. Всякому здравомыслящему экономисту понятно — сопротивление процессам глобализации чревато крайне негативными последствиями для любой национальной экономики. Однако **для нас глобализация превращается в стратегический вектор движения.** Достаточно вспомнить, что в 2007 году в мировом рейтинге «индекса глобализации национальной экономики» Россия заняла 62-е место из 72-х! А куда с этой позиции нас отбросил кризис, даже думать не хочется. Таково объективное положение дел.

И оно диктует **главную задачу предстоящей модернизации — реализация жестких императивов глобализационных преобразований.**

Следует осознать со всей ясностью — **наше будущее находится в прямой зависимости от того, насколько успешно модернизация российской экономики подготовит ее к участию в глобализационных процессах.**

Испытание глобализацией прошли национальные экономики многих стран мира. Что же показал мировой исторический опыт «глобализационной модернизации» национальной экономики?

Сначала глобализация развивалась в рамках традиционной модели мирового разделения труда, когда страны с развитой экономикой обеспечивали свободное движение капитала в «обмен» на поставку сырья, производство полуфабрикатов и дешевый труд низкой квалификации экономиками развивающихся стран. Правда, мы и в этой модели умудрились занять «уникальную» позицию, поставив дешевый труд высокой квалификации.

Однако уже в 90-х годах окрепшие корпорации развивающихся стран Азии, Африки и Южной Америки стали формировать новые конкурентные сферы «бизнес-среды». И способствовала этому именно глобализация, обеспечившая свободный доступ к рынкам капитала и межрегиональное перемещение производственной деятельности.

В последние годы процесс формирования новых центров мирового бизнеса в странах с развивающейся экономикой усилился. Новая модель глобализации представлена, например, азиатскими корпорациями типа *Samsung, LG, и Hyundai*, которые сегодня превратились в грозных конкурентов *General Electric, Sony, Volkswagen*.

Это — крайне важный факт для разработки концепции нашей модернизации: транснациональные корпорации полностью контролируют процесс «глобализации», и их сцепление гораздо жестче, чем национальных корпораций внутри страны. А если учесть, что международная торговля растет быстрее, чем мировая экономика, что две трети мировой торговли приходится, всего лишь, на 500 транснациональных корпораций, что транснациональные корпорации держат 90% всех технологий и патентов, то мы вправе сделать вывод — **глобализационная модернизация российской экономики своей сверхзадачей должна иметь построение российских транснациональных корпораций.** Это, кстати, позволит не только решить названные выше традиционные проблемы нашей экономики, но еще станет и мощным фактором снижения уровня ее коррупционности⁹.

⁹ Согласно иностранным источникам, международные компании из Китая и Индии лидируют в поиске новых рынков за границей, за ними следуют компании из Сингапура, России, Малайзии и Южной Кореи, и это должно изменить мировую конкурентную среду в ближайшее десятилетие. За последние пять лет число компаний из стран с быстроразвивающейся экономикой, вышедших на иностранные рынки, увеличилось, что, в частности, объясняется стремительными темпами глобализации, а также революцией в области информационных технологий и коммуникаций. И, согласно прогнозам, некоторые из этих компаний станут движущей силой мировой экономики и будут являться заказчиками услуг по всему миру. Специалисты *PwC* составили эконометрическую модель для прогнозирования числа новых международных компаний, которые появятся на мировом рынке в ближайшие 15 лет. По данным этого прогноза, большинство новых международных компаний появится в Индии, которая обгонит по этому показателю Китай. Более 2200 индийских компаний начнут работать за пределами страны в ближайшие 15 лет. На долю стран Южной Америки (Аргентина, Бразилия, Чили и Мексика), придется относительно небольшое число новых международных компаний, тогда как экспортно-ориентированные страны Юго-Восточной Азии (Малайзия и Сингапур), наряду с богатой нефтью Россией и промышленно развитой Южной Кореей, продолжат выводить на мировой рынок значительное количество новых компаний [9].

Между тем Россия по-прежнему остается пятой по количеству новых многонациональных компаний среди быстроразвивающихся стран. Прогнозируется, что в течение 2010–2024 годов зарубежная активность российских компаний восстановится благодаря ожидаемому росту ВВП и увеличению инвестиционной активности, а 930 российских компаний начнут работать за пределами страны в течение 15 лет (см. диаграмму 1).

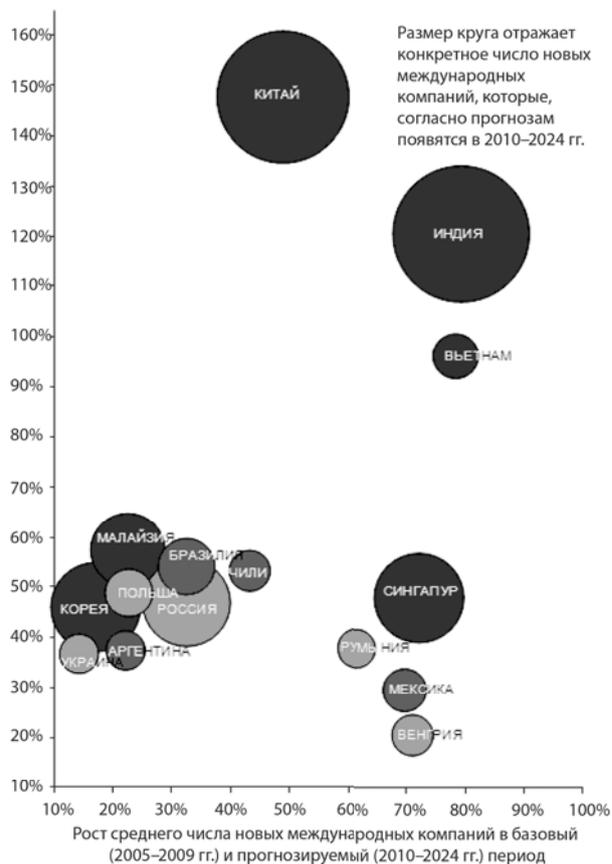


Диаграмма 1: Прогнозируемый рост: новые международные компании и ВВП (источник — Source: FDI Intelligence from the Financial Times Ltd, PwC analysis)

Действительно, если несколько лет назад основная активность российских компаний наблюдалась в добывающих отраслях и металлургии, то в последнее время акцент смещается в сторону сервисных и производственных компаний с высокой добавленной стоимостью. Эта тенденция может продолжиться и в будущем, принимая во внимание меры по диверсификации и модернизации российской экономики (см. диаграмму 2).

Приоритетного внимания заслуживает, конечно, **опыт глобализации американской экономики**. И здесь необходимо учесть те три исключительные особенности, которые обеспечивали экономический успех Соединенных Штатов вплоть до последних лет.

Первая особенность объясняется уникальной историей США как страны многовекового притока сюда миллионов предприимчивых и трудолюбивых переселенцев.

Это породило вторую уникальную особенность: концентрация мировой миграции в США привела к тому, что страна изначально формировалась как модель глобализованного мира в рамках одного государства. Вот почему американский экономист Габор Штейн-гарт имел основание заявить — «многонациональные корпорации не были американским изобретением, но они стали его специализацией». Российская экономика в результате модернизации также должна специализироваться на этом.

Третья уникальная особенность состоит в том, что США — единственное государство в мире, граждане которого могут заняться глобальной коммерцией, используя для этого свою собственную национальную валюту. Но это означает, что внутриамериканская монетарная политика в реальности приобрела статус глобальной монетарной политики. Как удачно выразился тот же Габор Штейн-гарт, доллар США — «это американская кровь, которая течет через вены мировой экономики» [6].



Диаграмма 2: Российские компании за рубежом
(источник — там же)



Однако сегодня эти три уникальные особенности, составлявшие конкурентные преимущества США в сфере глобализации, постепенно превращаются в три «слабости» североамериканской экономики.

Во-первых, американцев часто подводит многовековой победный оптимизм. В повседневной экономике это проявляется в том, что объем общественного, частного и корпоративного долга многократно превышает все допустимые размеры. Как утверждают сами американские исследователи, миллионы домашних хозяйств занимают так много денег, что подвергают опасности свое же будущее. Это, в конце концов, привело к «ипотечному» кризису.

Во-вторых, глобализация мировой экономики американскими усилиями обернулась своеобразным «бумерангом» — США так продвинули международную торговлю предметами потребления, что это стало разрушать их собственную местную промышленность. Некоторые сектора производства — такие, как мебельная промышленность, бытовая электроника, производство автозапчастей, изготовление компьютеров, — «выехали» из страны навсегда. Другими словами, свободная торговля принесла максимальную пользу конкурирующим с США государствам, которые теперь переключили на себя большую часть даже «глобального сектора» внутриамериканского рынка (американская пресса рассказывает о том, как корабли выгружают груз в американских портах, но обратно уходят порожними).

В-третьих, изменилась ситуация и с долларом, который теперь не усиливает, а ослабляет экономику США, — в мировую экономику вкачано столько долларов, что теперь крах доллара может быть вызван внешними силами.



Конечно, в начале нового столетия США остается супердержавой. Но она уже должна обороняться от наступающей извне конкуренции и трудностей внутри страны. Эффект «обратной связи» глобализации оказался негативным для американской экономики после

того, как глобальная торговля поменяла векторы — теперь уже американский капитал сам ищет сферы более эффективного приложения.

В итоге прямые иностранные инвестиции, которые ранее служили росту экспорта американских товаров, стали фактором перемещения самого производства — в погоне за сокращением издержек произошло перераспределение капитала и рабочей силы. Если прямые инвестиции за границей многократно опережают внутривосточные инвестиции, то это значит, что новые рабочие места, которые должен были бы повисить доход американских семей, возникают уже за пределами США.

Сегодня экономическая энергия устремилась в противоположном направлении — азиатские, латиноамериканские и европейские экономики настолько окрепли, что самый большой экспортер в мире стал самым большим мировым импортером, а статус главного кредитора поменялся на статус главного должника.



Из приведенного материала можно сделать три важных вывода.

1. В ходе модернизации наша страна должна позиционировать себя как новая конкурентоспособная пространственная бизнес-среда.
2. Глобализационные факторы со временем трансформируются в антиглобализационные, и надо их реализовать на «глобализационной» стадии.
3. Особым направлением модернизации российской экономики должно стать формирование транснациональных корпораций, находящихся под российским патронажем.

Экономисты должны определиться также с множеством теоретически и практически сложных вопросов, в том числе:

- идентификацией какой экономики они будут заниматься («национальной» или «этнической»)?
- какая из двух концепций должна быть положена в основу анализа «экономической идентификации»?
- куда ведет нас опасная категория «этноэкономика»¹⁰?
- может, в федеративном государстве существует множество различных по вектору «экономических идентификаций»?
- какая идентификация российской экономики для нас является стратегической?



Глобальная идентичность российской экономики — относительно новая проблема для отечественной экономической теории. И ею надо заниматься, поскольку только ее научный анализ способен показать объективно-задаваемый вектор экономического развития страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бунаков, М.Ю. и др. Национализм и национальная идентичность в условиях глобализации: проблемы концептуализации [Электронный ресурс] / М.Ю. Бунаков, В.Н. Лукин // Теоретический журнал CREDO NEW. Режим доступа: <http://credonew.ru/content/view/553/31/>, свободный.
2. Глуховский, И.Г. Приоритетные направления решения проблем национальной экономической безопасности России / И.Г. Глуховский // Право и безопасность. 2002. № 2–3. Режим доступа: http://dpr.ru/pravo/pravo_3_14.htm, свободный.
3. Государственный долг [Электронный ресурс] // Евразия. Информационно-аналитический портал. Режим доступа: <http://www.evrazia.org/print.php?id=1340>, свободный.
4. Города и реформы [Электронный ресурс] // Лаборатория экономического анализа. Режим доступа: <http://lab.obninsk.ru/goroda/02.php>, свободный.
5. Тишков, В.А. Российский народ и национальная идентичность / В.А. Тишков // Россия в глобальной политике. 2008. № 4.
6. America's Middle Class Has Become Globalization's Loser. By Gabor Steingart. URL: <http://www.spiegel.de/international/0,1518,439766,00.html>.
7. URL: <http://viperson.ru/wind.php?ID=294887&soch=1>.
8. Huntington, S.P. WHO ARE WE? The Challenges To America's National Identity / S.P. Huntington. М.: Транзиткнига, 2004.
9. Multinationals from emerging economies gaining in strength on global markets. URL: <http://www.pwc.com/ru/en/press-releases/2010/emerging-multinationals.jhtml>.

¹⁰ Об опасности «этнизации» социально-экономических процессов см. [1].

АКЦИОНЕРНЫЕ КОМПАНИИ В РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА: БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ (теоретические аспекты проблемы)¹

БАРЫШНИКОВ М.Н.,

заслуженный деятель науки РФ,
доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории,
Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена,
e-mail: barmini@list.ru

В статье утверждается, что наличие баланса интересов являлось одним из важнейших факторов, повлиявших на эффективность операций фирм и проявлявшихся в результативном взаимодействии (с точки зрения той или иной организационной формы) собственников и управленцев. Важнейшим результатом исследования выступает обобщенная характеристика фирмы как механизма, обеспечивающего не только организационную, но и институциональную (неформальную и правовую) фиксацию, то есть ограничение, индивидуальных и групповых интересов.

Ключевые слова: Россия; фирма; индивидуальные и групповые интересы; ограничения; собственность; управление.

The article argues that the existence of a balance of interests has been one of the most important factors affecting the efficiency of operations and emerging companies in a meaningful interaction (in terms of an organizational form of) the owners and managers. The most important result of the research is the generalized characteristic of the firm as a mechanism for not only institutional, but also institutional (informal and legal) fixation, the restriction of individual and group interests.

Keywords: Russia; company; individual and group interests; restrictions; property management.

Исторически фирма возникла и развивалась как организация, призванная реализовывать институциональные ограничения индивидуальных и групповых интересов с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности. При этом под понятием эффективности подразумеваются масштабы операций предприятия, его прибыльность, продолжительность существования, конкурентоспособность и репутация². От того, насколько продуктивно использовались неформальные и правовые ограничения, зависел успех производственных и коммерческих операций компаний.

Важнейшим методологическим аспектом историко-экономического исследования является разграничение и вместе с тем комплексное использование понятий «фирма» и «предприятие»³. Попытки изучения деятельности компаний с точки зрения максимизации прибыли, вне анализа институциональных особенностей структуры собственности и управления (и наоборот: рассмотрение организационных моделей вне финансово-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке фонда «Научный потенциал» в рамках исследовательского проекта «Нефтяной бизнес Нобелей в России: стратегия, организация, эффективность функционирования».

² Еще в 1930-х гг. Дж. Коммонс отмечал, что «деловая репутация — это высшая точка честной конкуренции и справедливой стоимости, соответствующих интересам общества, в противоположность экономике свободной конкуренции и максимального чистого дохода, соответствующих частным интересам, безотносительно интересов общественных» [4].

³ В полной мере это относится также к терминам «организация» и «институт», смешение которых остается, к сожалению, характерной чертой ряда исследований.

экономических и технологических параметров функционирования предприятий), ведут к построению упрощенных, весьма далеких от реальной жизни схем. В частности, вряд ли можно сколько-нибудь полно объяснить причины создания и успешной деятельности фирм, занимавшихся в Российской империи одной и той же сферой операций — добычей и переработкой нефти, без обращения к существовавшей у них системе фиксации правовых и неформальных отношений (в форме торгового дома, товарищества на паях или акционерного общества). Речь идет о согласовании целей деятельности предприятия, конкретных моделях собственности и управления, механизмах отчетности, способах распределения прибыли и т.д. В этом смысле исследование в единстве хозяйственных, организационных и институциональных параметров индивидуального и группового поведения позволяет с наибольшей степенью полноты раскрыть историю конкретной компании с учетом экономического, технологического, административного, социокультурного и общественно-политического пространства ее операций.

Институционализация деловых предпочтений в той или иной их организационной форме являлась в историческом плане одним из важнейших шагов в процессе освобождения хозяйственного поведения индивида от вмешательства властных структур. Главный вопрос заключался в том, какие ограничения, в какой комбинации и при каких условиях следовало использовать в целях повышения результативности торговой, промышленной или финансовой деятельности, обеспечивавшей рост дохода собственника. В широком контексте эволюция фирмы — это разработка и применение более сложных институциональных механизмов, предназначенных для нахождения и поддержания баланса интересов в процессе реализации стратегических и оперативных планов развития предприятий. В минимальном значении без намерения формализовать, иначе говоря — ограничить, частные интересы рамками правового взаимодействия фирма (как и любая другая организация) не могла быть создана. Соответственно результативность ее операций зависела не столько от того, в какой мере удовлетворялись те или иные индивидуальные или групповые интересы, сколько от готовности и способности всех имеющих отношение к предприятию сторон (частных, общественных, государственных) согласовывать свои предпочтения и тем самым ограничивать их применительно к реализуемым организацией целям. В этом контексте можно говорить о специфической способности фирмы интенсифицировать пространство экономической и финансовой деятельности, меняя или совершенствуя правовые и неформальные модели индивидуального или группового взаимодействия в условиях ограничения государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества.

Применительно к той или иной организационной модели компании баланс интересов предполагает формализацию, то есть юридическое закрепление индивидуальных и групповых предпочтений, а также информационную открытость последних. В данном случае исполнение договора становится контролируемым и может быть просчитано на предмет эффективности. Речь идет, например, о защите интересов акционеров с использованием полномочий «совета директоров», а также привлекая «ограничительные положения устава корпорации и требования раскрытия экономической информации» [8]. В этом же варианте обеспечивается предсказуемость, и тем самым доверительность отношений, как на внутреннем, так и внешнем для фирмы уровне. Можно выделить, в частности, индивидуальные и групповые ограничения, связанные с размерами участия в уставном капитале, способами приобретения акций (паев), полномочиями общих собраний и директоров, соотношением прав внутренних и внешних собственников, сферой деятельности контрольных органов, механизмом распределения прибыли, особенностями выработки стратегических и оперативных планов, формами взаимодействия с поставщиками и потребителями, а также общественными и властными структурами и т.д. Отсюда следует вывод: чем более точным и максимально полным является баланс интересов, тем эффективнее, при всех прочих условиях, будет действовать фирма в сравнении со своими конкурентами. Вне институциональных ограничений невозможно определить отправные точки и, в конечном счете, перспективы дальнейшего развития организации (фирмы) в ее экономическом, финансовом, технологическом и социокультурном плане⁴. Эгоистическое (оппортунистическое) поведение является прямым следствием неспособности или нежелания индивида (группы лиц) ограничивать свои интересы применительно к используемой модели правового и неформального взаимодействия⁵.

⁴ О роли институциональных ограничений в деловой жизни дореволюционной России см.: [2]

⁵ Как свидетельствует историческая практика (в том числе кризисные для мировой экономики события 2008–2009 г.), по мере усиливающегося дисбаланса интересов в экономической и финансовой сферах,

Таким образом, учреждение фирмы предполагает способность и готовность заинтересованных сторон к формализации своих отношений. Речь идет о наличии конкретной выгоды, проистекающей из разграничения прав и обязанностей. Потребность институционализации частных интересов объясняется с точки зрения «кривой с отрицательным наклоном»: если цена, которую платит индивид за возможность отстаивать свои интересы, невысока (а это имеет место в рамках единоличного предприятия), то последние будут занимать значительное место в том выборе, который он делает; но если цена велика (а это имеет место в отношениях между лицами, выступающими с позиции коллективных собственников предприятия), то частный интерес будет играть либо значительно меньшую роль, либо потребует обращения к новым, более эффективным правовым и организационным решениям [11, 6]. В данном отношении привлечение дополнительных ограничений (законов, уставов, договоров) позволяет снизить «цену», которую платит индивид за возможность реализовать собственные предпочтения с минимальными для себя потерями.

Отметим, что наличие развитой системы согласования интересов объясняет распространенность в ряде западных стран (прежде всего США) компаний с распыленной собственностью. Вместе с тем на фоне увеличения масштабов и, соответственно, рисков осуществляемых операций все более значимой для таких фирм становится угроза дисбаланса интересов, что обуславливает, в свою очередь, привлечение более сложных и затратных механизмов институционализации (ограничения) частных и групповых предпочтений. Иная ситуация может складываться для компаний с концентрированной собственностью, нередко выступающих в форме семейных организаций. Они могут иметь ряд преимуществ, прежде всего в плане поддержания организационной устойчивости и быстрого перераспределения финансовых ресурсов для решения оперативных задач. Однако в плане стратегического развития таким фирмам требуется применять более разветвленную систему ограничений, способную эффективно регулировать внутрифирменное и рыночное взаимодействие. В условиях глобализации экономических и финансовых отношений и, соответственно, усложнения структуры баланса интересов, роль ограничений с закономерностью возрастает по мере снижения значимости национально-культурного фактора в деятельности семейных фирм. В конечном итоге использование той или иной модели корпоративного управления связано с выбором конкретного институционального механизма, предназначенного для поддержания оптимального (с точки зрения роста эффективности бизнеса) баланса индивидуальных и групповых интересов.

Экономическая история XIX–XX в. подтверждает факт того, что результативность перехода от частного предпринимательства к фирме обусловлена использованием ее основателями индивидуальных самоограничений. Последние фиксировали личностные предпочтения, касающиеся моральных, интеллектуальных и физических возможностей человека, времени, места, направленности и целей его хозяйственной деятельности, финансовых и материальных ресурсов, которые предполагалось использовать, традиционных (неформальных) норм взаимоотношений с партнерами, организационных форм деловых операций и т.д. Дополняя в дальнейшем эти самоограничения формализацией индивидуальных и групповых интересов, предприниматели обеспечивали максимальные возможности для реализации своих целей в рамках существующего правового и неформального пространства внутри- и межгруппового взаимодействия.

Важным этапом в развитии формальных ограничений, обеспечивавшем поддержание баланса индивидуальных и групповых интересов, и, соответственно, рост эффективности операций предприятий, стало принятие в 1836 году в России «Положения о товариществах по участкам или компаниях на акциях». Отныне ответственность пайщиков и акционеров по корпоративным долгам ограничивалась ценностью их паев или акций («ограниченная ответственность»). Закон предусматривал концессионный (разрешительный) принцип образования акционерных компаний — товариществ на паях или акционерных обществ, — с утверждением устава каждой из них в качестве сепаратного законодательного акта⁶. При этом дозволялись лишь именные акции, что формально подтверждало значимость действовавшей в России индивидуально ориентированной системы определения и защиты инте-

в том числе на внутри- и межфирменном, национальном или международном уровне, происходит поиск новых форм и методов институционального регулирования. Это регулирование призвано согласовывать и, соответственно, ограничивать интересы в их частном и групповом выражении.

⁶ Поскольку до 1905 г. «высочайшая воля» признавалась единственным источником законодательства и все, исходящее от этой воли, признавалось имеющим силу закона, устав акционерной компании, утверждаемый императором, также приобретал характер специального закона.

ресов собственников. Только с 1870-х гг., на фоне масштабных экономических изменений в стране и, соответственно, быстро увеличивающихся издержек, связанных с подготовкой, заключением и контролем осуществляемых сделок («транзакций»), правительство отказалось от запрещения выпуска безымянных (предъявительских) акций [1], что позволило перейти к определению баланса индивидуальных и групповых интересов с учетом внешних институциональных и организационных факторов. В частности, появилась возможность значительно расширить социальную базу акционерного дела, обеспечить более тесное взаимодействие с зарубежными инвесторами, отечественными банковскими, биржевыми и страховыми структурами и т.д. Иначе говоря, возрастающая величина транзакционных издержек обуславливала растущий спрос на институциональное и организационное регулирование, одним из системообразующих элементов которого являлось ограничение индивидуальных интересов.

Важнейшим правовым институтом, регулировавшим деятельность акционерного общества/товарищества на паях, становился устав фирмы. «Положение...» 1836 г. устанавливало пределы прав и обязанностей компании и возможные формы их организации, в то время как уставы должны были конкретизировать все это применительно к согласованному собственниками (акционерами или пайщиками) балансу интересов. Включаемые в документ требования отражали следующие формальные позиции: характер и цель учреждаемой компании, учредители, их права и обязанности, порядок составления и размер уставного (основного) капитала, способ приобретения акций, возможные привилегии от государства, права и обязанности правления, отчетность, распределение прибыли и выдача дивиденда, полномочия общего собрания акционеров, механизмы разрешения споров по делам фирмы, ее ответственность и порядок прекращения деятельности. Кроме того, в устав могли быть внесены «все прочие условия, какие по особому свойству предприятия будут нужны» [7].

Преимущества акционерно-паевой формы организации заключалась прежде всего в ограниченной ответственности акционеров (пайщиков), что являлось важным стимулом для мобилизации крупных сумм ассоциированного капитала в условиях роста издержек, сопровождавших реализацию индивидуальных и групповых предпочтений. В этом смысле переход от торгового дома к акционерной компании Ф.Х. Найт объяснял необходимостью консолидации интересов: «...у товарищества, когда оно достигает значительного размера, организация перестает быть эффективной, уже не удается обеспечить действенное единство интересов, и в результате резко возрастает субъективный риск, что в свою очередь препятствует дальнейшему расширению предприятия и приводит к замене товарищества акционерной формой организации». Корпорации удавалось добиться намного большего в «эффективной консолидации интересов» [5]. Говоря о значимости «общности интересов» в организационной эволюции фирмы, Найт подтверждал тем самым значимость их юридической (формальной) фиксации, то есть ограничения на индивидуальном и групповом уровне.

Применяемые в деловой практике институты (законы, договора, обычаи, нормы поведения и т.д.), покоящиеся на личностных и групповых самоограничениях, позволяют с достаточной степенью эффективности использовать современные для своего времени механизмы экономического взаимодействия в соответствии с выбранными формами собственности, управления и контроля. Стремление преодолеть неопределенность хозяйственной, социальной и политической среды с закономерностью ведет к принятию институциональных ограничений, определяющих открытый и доверительный характер делового взаимодействия. Они развиваются во времени, испытывая на себе влияние разнообразных экономических, социокультурных и политических сил, которые обуславливают особенности индивидуального и группового поведения. В данном контексте, по мнению Д. Норта, корпоративная культура выступает как совокупная структура ограничений (правил и норм), которые наследуются из прошлого, формируют настоящее и влияют на будущее поведение индивида [12]. Поскольку же, как отмечает Дж.М. Ходжсон, институты «не только зависят от деятельности индивидов, но также ограничивают и формируют ее, положительная отдача придает институтам стойкие свойства самоукрепления и самоподдержания» [9]

В XIX — начале XX века, по мере усложнения целей и задач, а также внешних факторов промышленной и торговой деятельности, в российской экономике наблюдалось стремление собственников к разграничению неформальных (традиционных) и правовых условий своего участия в делах компаний. В экономической жизни страны данная тенденция проявлялась в эволюции организационных форм от частного предприятия к торговому дому (полному товариществу или товариществу на вере), а от последнего — к акционерной компании (в виде

товарищества на паях или акционерного общества). Фиксация индивидуальных и групповых интересов в процессе определения их баланса осуществлялась путем согласования размера и структуры капитала, места и роли собрания пайщиков (акционеров), полномочий правления, совета и ревизионной комиссии, способа распределения прибыли и т.д. Фирма успешно адаптировалась к окружающей хозяйственной, социокультурной и политической среде при условии, если имела возможность использовать разнообразные комбинации ограничений в соответствии с выбранными направлениями деятельности. В свою очередь неэффективность ее функционирования нередко проистекала из попыток отказаться от институционализации (фиксации) предпочтений ради достижения узкокорыстных (оппортунистических) интересов. Еще одна проблема заключалась в выборе тех или иных ограничений с точки зрения их продуктивности для конкретной организационной структуры фирмы. Важную роль здесь играло результативное согласование неформальных (ритуалы, привычки, ценности) и правовых (законы, уставы, контракты) институтов.

Выбор той или иной модели ограничений обуславливал переход к определенному типу стратегического поведения фирмы. Например, в акционерной компании, независимо от ее организационной формы (товарищество на паях или акционерное общество), институциональные ограничения фиксировали индивидуальные и групповые предпочтения собственников (и тем самым позволяли находить их баланс) в отношении целей и задач экономической и финансовой деятельности, административной структуры и конкретных механизмов управления, системы внутреннего контроля и характера взаимодействия акционеров между собой (мажоритарии — миноритарии, инсайдеры — аутсайдеры) и с наемным персоналом, способов разрешения конфликтных ситуаций, направлений взаимодействия с общественными и властными учреждениями и т.д. Отметим, что к числу наиболее значимых институтов относились обязательства по раскрытию информации, а также разграничение прав собственности, управления и контроля, и, в связи с этим, фиксация личностных предпочтений в соответствии с принимаемым статусом в административной иерархии. От того, насколько результативно эти ограничения регламентировали процесс взаимодействия индивидуальных и групповых интересов, зависел успех деятельности акционерной компании в рамках существующей в стране институциональной системы.

Важно отметить, что в последней трети XIX века, в условиях масштабных преобразований в Российской империи, взаимодействие предпринимателей сопровождалось ростом транзакционных издержек. Данная особенность, проявлявшаяся особенно остро в ходе реализации договорных отношений, мотивировала собственников использовать дополнительные правовые и неформальные ограничения для построения эффективной организационной модели индивидуального и группового поведения. Значимую роль здесь играли способы финансирования деловых операций. К началу XX века отечественные фирмы в большей степени ориентировались на самофинансирование и долговые заимствования, в меньшей — на фондовый рынок, роль которого в экономической жизни России оставалась второстепенной. Финансирование в виде банковского кредита выглядело предпочтительнее, поскольку поддерживало более тесную увязку условий предоставления средств с эффективностью проектов и гарантировало необходимый контроль за их осуществлением. В этом смысле, например, заинтересованность банков в сохранении семейной формы компании объяснялась стремлением использовать такую структуру прав собственности, которая обеспечивала наименьшие издержки в условиях достижения максимальной результативности функционирования предприятия.

Под транзакционными понимаются прямые и косвенные издержки (материальные, финансовые, информационные, временные, психологические), возникающие при взаимодействии заинтересованных сторон в процессе реализации ими прав собственности. О стратегическом характере «деловых транзакций» в процессе функционирования промышленности писал в начале XX века Т. Веблен: «Эти "сделки" не всегда означают насилие над интересами противоположной стороны; вовсе не всегда необходимо ставить человека в затруднительное финансовое положение, прежде чем он изъявит готовность пойти на "сделку". Часто положение дел может оказаться таким, что несколько сторон, деловые интересы которых соприкасаются друг с другом, будут заинтересованы в быстром достижении "полюбовного" согласия; но в период между моментом, когда данная сделка покажется выгодной одной из заинтересованных сторон, и моментом, когда условия сделки в конце концов согласуются, стороны обычно маневрируют с целью заставить партнеров по сделке принять диктуемые ими условия» [3].

Стремление снизить трансакционные издержки и усилить индивидуальные и групповые стимулы вело к закреплению прав собственности за несколькими сторонами. При этом гарантии сохранения баланса интересов поддерживались институциональными ограничениями, реализуемыми как на внутреннем, так и внешнем для фирмы уровне. Например, члены семьи принимали новые правила игры, чтобы обеспечить успешное развитие своих предприятий при взаимном гарантированном признании и соблюдении прав собственности. Таким образом, акционерная компания выступала как организация, развивающаяся в рамках меняющейся институциональной среды в соответствии с привлекаемыми методами и средствами согласования частных предпочтений. Поддержание их оптимального баланса становилось важнейшим фактором конкурентоспособности фирм (в том числе и потому, что не могло быть сколько-нибудь точно скопировано другими компаниями⁷), покоящейся на готовности и способности собственников к эффективному использованию самоограничений, неформальных и правовых институтов.

Функционирование акционерных компаний, создаваемых на базе уже действующих фамильных торговых и промышленных предприятий при имеющемся наборе самоограничений и неформальных институтов, подразумевало желание и способность членов семьи привлекать формальные (правовые) ограничения для повышения эффективности осуществляемых производственных и коммерческих операций. Сопутствовавшая подобному поведению высокая результативность хозяйственной деятельности во многом объясняет причины сохранения семейного характера фирм в условиях их последующей трансформации в крупные корпорации. При этом сама институциональная среда эволюционировала таким образом, что правила игры, соответствующие семейным отношениям, постепенно вращались в институты развивающейся капиталистической экономики.

Следует также учитывать то обстоятельство, что в Российской империи наиболее распространенной оставалась инсайдерская модель компаний (с преобладанием внутренней собственности и контроля), предполагавшая прямое представительство различных групп интересов в ее управлении. В этом случае сравнительная легкость согласования интересов, объема полномочий и меры ответственности собственников повышала эффективность применяемых методов управления акционерным делом. В сочетании с высокой концентрацией паевой/акционерной собственности и закрытостью информации о совладельцах, данная модель позволяла поддерживать необходимый для успешного функционирования компании баланс частных интересов. С другой стороны, подобный тип фирмы слабо зависел от ситуации на фондовом рынке, игравшем второстепенную роль в экономике страны, а потому не ощущал реальной угрозы прямого понижения своей рыночной стоимости под влиянием внешней негативной информации. В деятельности отечественных компаний наблюдалась тенденция стремиться не столько к максимальной цене акции, сколько к более высоким темпам экономического роста. Подчеркнем также, что в процессе принятия решений рыночные способы представительства общественных интересов в российских фирмах почти отсутствовали.

При создании и функционировании фирмы институты проявляли себя не просто в виде внешних, зафиксированных на бумаге, тех или иных правил поведения, но и как эндогенные факторы, оказывавшие самое непосредственное влияние на формирование предпочтений и способствовавшие обретению специфических ресурсов, в том числе интеллектуальных, при использовании которых осуществлялось согласование индивидуальных и групповых целей. Возникла иерархическая организация совместной деятельности, покоящаяся на индивидуальных самоограничениях, правовых и неформальных правилах поведения. Данная организация предполагала функционирование соответствующего механизма управления, который, в свою очередь, позволял с меньшими издержками получать, анализировать и использовать ценную для компании информацию. Следствием этой функции институтов становился эффективный обмен правами собственности при всех присущих внешней среде социокультурных различиях, общественно-политических изменениях и хозяйственных рисках.

Подчеркнем, что определение баланса интересов в его институциональном содержании сопутствует принятию стратегических решений и предшествует выбору адекватных им организационных форм. В связи с этим результативность деятельности компании в значительной мере определяется достигнутым балансом интересов в его неформальном и контрактном, то есть юридическом содержании, покоящимся, в свою очередь, на индивиду-

⁷ Например, баланс интересов, лежащий в основе организационных способностей крупных компаний, чаще всего непригоден для их меньших по размеру конкурентов.

альных самоограничениях. При этом нарушение баланса интересов может проявляться не только в отказе соблюдать юридические договоренности (формально они могут сохраняться), но и в нежелании или неспособности придерживаться неформальных, доверительных норм отношений. Изучение последних приобретает в связи с этим особенно важное значение. Вопрос ставится об институциональной значимости индивидуального/группового взаимодействия, и в этом отношении о способности индивидуальных самоограничений и неформальных институтов поддерживать формальные правила игры (в их хозяйственном, социокультурном и общественно-политическом измерении), обеспечивая тем самым складывание и реализацию соответствующего баланса интересов.

В условиях неустойчивой социально-экономической и политической ситуации в России в начале XX века деловые отношения в значительной мере регулировались неформальными правилами, стимулировавшими индивидуальное и групповое поведение, целью которого нередко становилось извлечение ренты. Многочисленность групп специальных интересов в среде собственников делала более привлекательным получение ренты в сравнении с ориентацией на высокие дивидендные выплаты. Данное обстоятельство могло иметь как негативный (например, потеря стратегического курса в развитии компании), так и положительный характер. В последнем случае имела место предсказуемость поведения, позволявшая, например, стабилизировать отношения с поставщиками и покупателями в условиях резкого сужения рынка сбыта. Следует также учитывать тот факт, что отличительной чертой российской модели акционерного общества являлось смешение открытых и закрытых форм организации компании, когда одновременно могли использоваться, например, именные и предъявительские акции. В данной ситуации максимизирующий эффект для собственников имел место только после формального согласования в их среде позиций отдельных заинтересованных лиц и групп, в том числе по вопросу об обязательном предложении другим собственникам фирмы выставленных на продажу именных акций.

В целом организационные формы и институциональная среда деятельности акционерных компаний выступают той сферой исследования, которая важна как для изучения российской экономики в целом, так и с точки зрения анализа ассоциированных форм экономической деятельности — в частности. Кроме того, данная проблема актуальна в плане осмысления реального положения отечественной экономики во второй половине XIX — начале XX в., претерпевшей глубокие изменения в направлении формирования капиталистической рыночной системы. Поскольку в качестве основополагающей характеристики акционерных обществ и товариществ на паях выступала их роль как современных для своего времени форм согласования индивидуальных и групповых интересов, постольку институциональные характеристики семейных компаний могут рассматриваться как отражение социокультурных новаций в переходный для экономического развития страны период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акционерное законодательство // Отечественная история с древнейших времен до 1917 года. Энциклопедия. Т. 1. М., 1994. С. 50.
2. Барышников, М.Н. Российские фирмы в XIX — начале XX в.: собственность, управление, индивидуальные и групповые интересы / М.Н. Барышников // Очерки истории российских фирм: вопросы собственности, управления, хозяйствования. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
3. Веблен, Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. М., 2007. С. 32–33.
4. Коммонс, Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 61.
5. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. М., 2003. С. 243.
6. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М., 1997. С. 39.
7. Свод законов Российской империи. М., 1910. Т. X. Ч. 1. Гл. 6. № 2191.
8. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон. СПб., 1996. С. 485.
9. Ходжсон, Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / Дж. М. Ходжсон // Terra Economicus: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XX века. М., 2008. С. 26.
10. Freeman, R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. Boston, 1984.
11. Nelson, D. et al. Ideology and Legislator Shirking / D. Nelson, E. Spielberg // Economic Inquiry. 1987. № 25.
12. North, D.C. Understanding the Process of Economic Change / D.C. North. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА 1948 Г. В ЗАПАДНОЙ ГЕРМАНИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ¹

НЕВСКИЙ С.И.,

кандидат экономических наук,
доцент экономического факультета,
Московский государственный университет
им. М.В. Ломоносова,
e-mail: nevskij@econ.msu.ru

В статье рассматривается вопрос об основных исторических этапах, закономерностях и последствиях послевоенной денежной реформы в Западной Германии. Приводится множество историко-статистических данных об экономических и социальных последствиях проводимых реформ. Анализируются политические последствия денежной реформы.

Ключевые слова: денежная реформа, экономическая история, Западная Германия, инфляция, институциональные изменения

The article examines the question of primal historical stages, regularities and consequences of the postwar monetary reform in Western Germany. A great number of historical and statistical data concerning economic and social results of implemented reforms is provided. Political outcomes of the monetary reform are analyzed.

Keywords: monetary reform, economic history, Western Germany, inflation, institutional changes

Коды классификатора JEL: N24, E02, O23

«Не внезапный крах, а постепенный паралич хозяйственного организма является сегодня непосредственной угрозой. Денежная и финансовая реформа необходима не только — и прежде всего не столько — для того, чтобы предотвратить развал системы ценового контроля, а для того, чтобы защитить производство и избежать экономического хаоса» [108, С. 225].

План Колма-Голдсмита-Доджа, 20 мая 1946 г.²

О денежной реформе 1948 г. — одном из центральных событий в экономической истории послевоенной Западной Германии — написано немало работ. При этом как в немецкой, так и зарубежной, в т.ч. российской, историографии можно встретить неоднозначные трактовки результатов данного мероприятия. Одни исследователи видят в нем решающую предпосылку выхода страны из глубочайшего экономического и общественного кризиса, преодоления послевоенной разрухи и начала новой фазы реконструкции немецкого народного хозяйства [83, С. 205; 72, С. 462; 84, С. 317; 81, С. 346]. Другие авторы рассматривают денежную реформу в контексте проведенной параллельно с ней хозяйственной реформы как важный импульс к ликвидации командно-административного порядка и воссозданию

¹ По материалам доклада «Экономические, социальные и политические результаты денежной реформы», прочитанного автором 20 июня 2008 г. на конференции «1948 г. — переломный год германской истории? Валютная реформа, Берлинская блокада, раскол» в Германском историческом институте в Москве. Подробнее см.: [1, с. 90–100].

² План Колма-Голдсмита-Доджа — «План ликвидации военного финансирования и финансовой реабилитации Германии» — был разработан весной 1946 г. по требованию главы американской военной администрации в Германии Люциуса Д. Клея и служил главным ориентиром для правительства Соединенных Штатов в ходе переговоров четырех держав о германской денежной реформе. Подробнее о подготовке и значении плана см., напр.: [52, С. 398].

свободной рыночной системы, институционально предопределившей долгосрочную тенденцию экономического роста в ФРГ [40, S. 19; 61, S. 49; 64, S. 88; 33, S. 134; 99, S. 69; 23, S. IX]. Третьи придерживаются более сдержанных оценок, и даже выступают с критикой итогов проведенной оккупационными властями монетарной операции, указывая на довольно радикальный и несправедливый в социальном отношении характер денежной реформы [4, с. 68] и констатируя разнонаправленную, а зачастую негативную динамику общеэкономического развития в трех западных зонах Германии в первые месяцы после введения немецкой марки [86, S. 80]. Четвертые вообще склонны ставить под сомнение значение событий лета 1948 г. для последовавшего стремительного роста западногерманской деловой активности, полагая, что «экономическое чудо» 1950-х гг. было обусловлено иными, внесистемными детерминантами развития, а отнюдь не денежной реформой, и не поставками по плану Маршалла, и не какими-либо созданными институтами хозяйственного порядка³.

В настоящей статье предпринимается попытка проанализировать итоги западногерманской денежной реформы с точки зрения ее экономического, социального и политического значения. Основной акцент сделан на освещении малоизвестных широкому кругу читателей аспектов экономической истории Германии раннего послевоенного времени.



Как известно, политика военного финансирования времен национал-социализма поставила капитулировавшую Германию на грань финансово-экономической и монетарной катастрофы. За период с 1932 по 1945 г. совокупные объемы денежного обращения, включая государственный имперский долг, здесь возросли в 15 раз — с 45 до 677,8 млрд рейхсмарок⁴. С учетом сокращения этой астрономической суммы на 173 млрд рейхсмарок в результате блокирования счетов, отделения территорий и прочих интервенций, а также дополнительных 10 млрд рейхсмарок, оказавшихся в распоряжении союзников в качестве трофейного имущества⁵, и еще 2 млрд оккупационных марок, выпущенных в обращение из печатного резерва⁶, общие объемы денежной ликвидности в послевоенной Германии достигали 500 млрд рейхсмарок [66, S. 257]. К началу лета 1948 г. переизбыток денежных ресурсов в трех западногерманских зонах⁷ исчислялся приблизительно 132–134 млрд рейхсмарок, что более чем в 9 раз превышало «нормальные» объемы денежной массы, оценивавшиеся в 13–14,5 млрд марок. Для сравнения: размер национального продукта Западной Германии в 1947 г. составлял всего 25–27 млрд рейхсмарок [72, S. 76], а промышленное производство — лишь половину от уровня 1936 г. [80, S. 164]

Катастрофическое положение в финансовой и денежно-кредитной сферах усугублялось сохранявшимся в первые годы оккупации порядком административного контроля над

³ Подобный провокационный тезис (впрочем, подкрепленный эмпирическими данными) впервые выдвинул бохумский экономист-историк Вернер Абельсхаузер в своем диссертационном исследовании, опубликованном в 1975 г. под названием «Экономика в Западной Германии: 1945–1948. Реконструкция и предпосылки роста в американской и британской зоне». См.: [16, S. 168]. Примечательно, что гипотеза Абельсхаузера, о которой речь пойдет чуть ниже, нашла широкую поддержку среди других немецких авторов. См., напр.: [19, S. 182; 19, S. 182; 44, S. 15; 26, S. 114]. Между тем в ряде работ можно встретить опровергающую критику подхода Абельсхаузера. См.: [80, S. 136; 61, S. 18; 29, S. 317; 59, S. 571].

⁴ Сюда входит рост показателей объемов наличной денежной массы с 5,6 до 73 млрд рейхсмарок, средств на банковских счетах — с 12,7 до 100 млрд, на сберегательных вкладах — с 15,3 до 125 млрд, а также государственного долга — с 11,4 млрд до 379,8 млрд рейхсмарок. См.: [17, S. 46].

⁵ Так, Франция получила в области Эльзас-Лотарингия в качестве трофейных средств около 1,120 млрд рейхсмарок, которые французское правительство намеревалось инвестировать в промышленность Саара; в распоряжении Соединенных Штатов находилось более 3 млрд трофейных рейхсмарок, которые до 1947 г. оставались неиспользованными; советская военная администрация располагала около 6 млрд трофейных рейхсмарок. См.: [66, S. 257].

⁶ По разным данным, всего до 1948 г. союзниками было выпущено от 15 до 18 млрд оккупационных марок, предназначенных для выплат жалований солдатам оккупационных армий, а также для прямых расчетов за поставки и снабжение военных администраций. См.: [101, S. 145, 148; 104, S. 31].

⁷ На основании «Берлинской декларации» от 5 июня 1945 г. послевоенная Германия была разделена на зоны: советскую (включавшую восточные земли — Мекленбург — Переднюю Померанию, Бранденбург, Саксонию-Анхальт, Саксонию и Тюрингию), американскую (охватывавшую Гессен, Баварию, часть территории современного Баден-Вюртемберга, а также города-анклавы Бремен и Бремерхафен), британскую (объединявшую нынешние Шлезвиг-Гольштейн, Гамбург, Нижнюю Саксонию и Северный Рейн — Вестфалия) и французскую (под управлением которой оказался Саар, а также Рейнланд-Пфальц, Южный Баден и Вюртемберг-Гогенцоллерн). Берлин также был разделен на сектора — американский, британский, французский и советский, которые впоследствии составили части Западной и Восточной Германии.

ценами, фиксированных заработных плат и рacionamento потребительских товаров, что подавляло не только инфляционные проявления (в результате, имела место «скрытая» инфляция), но и потенциал предпринимательской активности, и стимулы для роста производства и производительности труда. Исправить ситуацию могли только решительные действия, направленные на кардинальное переустройство денежно-финансовой системы, а также реформирование механизмов регулирования экономики страны.

Согласно четко проработанной концепции реформы⁸, 20 июня 1948 г. в трех западногерманских зонах началась беспрецедентная акция реорганизации валютного порядка. В соответствии с законами военной администрации № 61, 62 и 63 «О денежной реформе» от 18, 20 и 27 июня 1948 г. на территории Бизонии⁹ и французской оккупационной зоны¹⁰ учреждался единый эмиссионный центр — Банк немецких земель¹¹, вводилась новая денежная единица — немецкая марка¹² и определялась схема обменной операции. Так, в течение двух месяцев (с 21 июня старая валюта объявлялась недействительной) каждый житель Западной Германии мог обменять наличными в качестве так называемой «подушной квоты» до 60 марок по курсу 1:1, из которых 40 немецких марок выплачивались сразу, а оставшиеся 20 — через 30 дней. Единовременные денежные выплаты были положены также всем предприятиям и государственным учреждениям (включая почту, железные дороги и военные администрации¹³), а также ремесленникам и лицам свободных профессий, которые опреде-

⁸ В основу денежной реформы был положен уже упоминавшийся американский план Колма-Голдсмита-Доджа, на базе которого и при участии немецких экспертов из «Особого отдела по вопросам денег и кредита» (комиссии, специально созданной при финансовом ведомстве в Бад Хомбурге для разработки «немецкого проекта» денежной реформы) весной 1948 г. было выработано соответствующее законодательство «О реорганизации денежной системы в западных зонах Германии» («конклав Ротвестен»). Подробнее о проектах денежной реформы см., напр.: [108]. О работе «конклава Ротвестен» по подготовке денежной реформы (20 апреля — 8 июня 1948 г.) см., напр.: [72, S. 445; 101, S. 106]. С текстами четырех законов «О денежной реформе» можно ознакомиться в сборниках: [45, P. 492–512; 90, S. 278].

⁹ Бизония — Объединенная экономическая область американской и британской оккупационных зон; образована 1 января 1947 г. (соответствующее соглашение между США и Великобританией подписано 2 декабря 1946 г.).

¹⁰ Для французской зоны законодательство о денежной реформе вышло в форме «распоряжений» за номерами 158, 159 и 160, соответственно. Для всех трех зон редакции законов содержательно имели равновесное значение, лишь незначительно отличаясь в отдельных пунктах (например, в преамбулах, при указании областей действия, органов власти и т.п.).

¹¹ Банк немецких земель был основан 1 марта 1948 г. во Франкфурте-на-Майне (закон военной администрации № 60 для американской и распоряжение № 129 для британской зоны) и с вступлением в силу второго закона «О денежной реформе» (закона № 62 «Об эмиссии» от 20 июня 1948 г.) получал статус единого эмиссионного центра на территории Западной Германии (до 1957 г., когда был образован немецкий Бундесбанк). Согласно концепции двухуровневой организации центральной банковской системы в Западной Германии, Банк немецких земель являлся своего рода дочерней структурой центральных банков земель, которые с начала 1948 г. функционировали как юридически самостоятельные институты. Впрочем, на практике это никак не нарушало принцип взаимодействия данных кредитных учреждений в качестве единой центральной банковской системы. Так, в статье III закона «Об учреждении Банка немецких земель» однозначно устанавливалось: «Банк (немецких земель. — С.Н.) определяет общую банковскую политику и обеспечивает по возможности наибольшее единообразие банковской политики в различных землях» (параграф 10). «Банк может издавать распоряжения относительно общей кредитной политики, включая регулирование уровня процентных и учетных ставок, и определять политику на открытом рынке центральных банков земель» (параграф 11а). [96, S. 487]. Подробнее о становлении центральной банковской системы в Западной Германии см., напр.: [8, с. 67; 101, S. 48].

¹² Новые банкноты номиналом 1, 2, 5, 10, 20, 50 и 100 немецких марок (общей стоимостью 10 701 720 000 марок) были заранее отпечатаны в двух американских типографиях — в «American Bank Note Company» в Нью-Йорке и «Бюро гравирования и печати» в Вашингтоне — и в начале 1948 г. в 23 000 деревянных ящиках оттранспортированы в Германию, где в условиях строжайшей секретности ожидали начала денежной реформы в хранилищах старого здания Рейхсбанка во Франкфурте на Майне. Операцией по подготовке и проведению реформы (которая получила кодовое название «Operation Bird Dog») было поручено руководить молодому лейтенанту американских ВВС, эксперту по финансовым вопросам в американской военной администрации Эдварду А. Тененбауму. Семья Людвиг Эрхарда, состоявшая из трех человек, получила на руки в качестве «подушной квоты» 120 немецких марок. Это не было для них очень большой суммой: оклад директора Экономического управления Бизонии составлял 1400 рейхсмарок, и был пересчитан в 1400 немецких марок, так как в ходе реформы все текущие зарплаты конвертировались в соотношении 1:1. Для обычного же западногерманского потребителя единовременные средства были достаточно большими деньгами: среднестатистическая семья из четырех человек в ходе обмена получала 160 немецких марок, что практически равнялось месячной зарплате.

¹³ Точнее, за период с 1 октября 1947 по 31 марта 1948 г. См. гл. 5, ст. 15 закона № 61 «О валюте» от 18 июня 1948 г.: [45, S. 281].

лялись исходя из 60 немецких марок на каждого занятого или работающего по найму¹⁴. Региональные и местные бюджеты получали средства в немецких марках, эквивалентные их среднемесячным доходам за последние полгода. Оставшиеся суммы в рейхсмарках на банковских счетах и сберегательных вкладах обменивались на новую валюту по курсу 10:1 (с зачетом подушных квот и квот предприятий), половина из которых, впрочем, подлежала блокировке на специальных депозитах до особого распоряжения¹⁵. Исключение составляли активы самих банков, а также органов государственной и местной власти, госпредприятий и нацистских организаций, которые объявлялись недействительными. Все долговые обязательства, в общем и целом, также пересчитывались исходя из ставки 10:1, за исключением зарплат, пенсий, налогов, социальных выплат и арендных платежей, которые конвертировались в соотношении 1:1, а также государственного долга рейха, который аннулировался. Закон № 65¹⁶ «О заблокированных счетах» от 4 октября 1948 г. размораживал лишь 20% средств на заблокированных депозитах; еще 10% средств переводились на специальные инвестиционные вклады (до 1954 г.), а оставшиеся 70% безвозмездно списывались. Именно с реализацией последнего — четвертого — закона «О реорганизации денежной системы» обнаруживался экспроприационный характер денежной реформы: окончательный коэффициент обмена для крупных счетов в рейхсмарках составил 100:6,5¹⁷.

Общие объемы средств, заявленных частными лицами, предприятиями (за исключением банков) и государственными институтами в ходе обменной операции, составили около 145 млрд рейхсмарок. Размер же новой денежной эмиссии (агрегат М3) в середине 1948 г. не превышал 6 млрд немецких марок и к концу года достиг 13,2 млрд марок¹⁸, из которых 6,8 млрд — деньги в наличном обращении и 6,4 млрд — средства на банковских счетах и сберегательных вкладах (табл. 1). В общей сложности из оборота было выведено до 93,5% всей старой денежной массы, что позволяет говорить о «самом радикальном усечении объемов денежного обращения в экономической истории Германии» [17, S. 50]¹⁹.

¹⁴ Все старые деньги, которые не были сданы или задекларированы до 26 июня, объявлялись недействительными. О средствах на «замороженных» счетах решение должно было быть вынесено в течение последующих 90 дней.

¹⁵ Для французской зоны: распоряжение № 175.

¹⁶ Так, например, если до реформы на счету вкладчика находилось 1000 рейхсмарок, то в итоге в распоряжении владельца депозита или сберегательного вклада оставалось 65 немецких марок.

¹⁷ Согласно второму закону «О денежной реформе» (военному закону № 62 от 20 июня 1948 г.), максимальный уровень денежной эмиссии ограничивался 10 млрд немецких марок (пункт 1, статья 5 Закона). См.: [45, P. 499].

¹⁸ Несмотря на то что Западный Берлин был изначально исключен из сферы действия законодательства о денежной реформе, 24 июня 1948 г., с началом денежной реформы в восточной зоне (распространявшейся также на весь «Большой Берлин»), немецкая марка была введена и в трех западных секторах Берлина. В отличие от советского сектора, где действовал запрет на все расчеты в западногерманских марках, в Западном Берлине в первое время имело силу параллельное хождение двух валют — западной и восточной марки (многие жители западных секторов работали в восточной части города и получали заработную плату в «немецких марках Германского эмиссионного банка» (так официально назывались первые восточногерманские деньги, сменившие 25–28 июля 1948 г. так называемые «купонные марки» — банкноты старых рейхсмарок с наклеенными на них купонами, которые использовались при обмене в ходе денежной реформы); при этом обменный курс западной марки по отношению к восточной не был равнозначным и составлял 1:2 в июле и уже 1:4,15 в октябре 1948 г.). Лишь 20 марта 1949 г., после девятимесячной «валютной дуэли», немецкая марка становится единственным законным средством платежа в Западном Берлине. Согласно концепции двухуровневой организации центральной банковской системы в Западной Германии, Банк немецких земель являлся своего рода дочерней структурой центральных банков земель, которые с начала 1948 г. функционировали как юридически самостоятельные институты. Впрочем, на практике это никак не нарушало принцип взаимодействия данных кредитных учреждений в качестве единой центральной банковской системы. Так, в статье III закона «Об учреждении Банка немецких земель» однозначно устанавливалось: «Банк (немецких земель. — С.Н.) определяет общую банковскую политику и обеспечивает по возможности наибольшее единообразие банковской политики в различных землях» (параграф 10). «Банк может издавать распоряжения относительно общей кредитной политики, включая регулирование уровня процентных и учетных ставок, и определять политику на открытом рынке центральных банков земель» (параграф 11а). [96, S. 487]. Подробнее о становлении центральной банковской системы в Западной Германии см., напр.: [8, с. 67; 101, S. 48]. На все банкноты западногерманской марки, обращавшиеся в Западном Берлине, ставился специальный штемпель «Б». Данные Б-марки («Bägen»-Mark) подлежали свободному обмену на «непомеченные» марки в Западной Германии по установленному курсу 1:1. Отметка «Б» была упразднена в конце 1953 г., когда Западный Берлин стал полноценной частью западногерманского валютного пространства. Подробнее о денежной реформе в Западном Берлине см., напр.: [106]. О денежной реформе в советской зоне см., напр.: [42].

¹⁹ С начала 1946 г. в Германии действовали конфискационные ставки налогового бремени, введенные законами № 12–17 Контрольного совета (высшего органа управления союзников в первые годы оккупации Германии) от 11–28 февраля 1946 г. Так, максимальная ставка подоходного налога достигала 95% (для доходов свыше 60 тыс. рейхсмарок в год), а налог на прибыль корпораций варьировался от 35% до 65%. См.: [92, P. 21; 73, S. 27].

Параллельно с введением новой валюты предпринимались первые шаги по реформированию фискального порядка. Закон № 64 «О временном преобразовании системы налогообложения» от 22 июня 1948 г. регламентировал снижение ставок налогового бремени: в англо-американской зоне подоходные налоги в целом были снижены на 33%, а прежде дифференцированный налог с прибыли корпораций зафиксирован на уровне 50%²⁰. Помимо изменения шкалы прямых и косвенных налогов новое законодательство предусматривало ряд налоговых льгот и списаний с целью поддержки накоплений и инвестиционной деятельности²¹. Спустя год осуществление налоговой политики союзники передают в ведение немецких органов власти: 21 августа 1949 г. был принят закон «О вступительном балансе в немецких марках и о переоценке капитала», который положил начало широко-масштабной реорганизации налоговой системы Западной Германии [81, S. 354; 30, S. 4].

Таблица 1

Денежная эмиссия в Западной Германии во второй половине 1948 г.

Позиция	млн. марок
Единовременные выплаты (за исключением банков) в немецких марках	6 849
«Подушная квота» населению (40 + 20 марок)	2 818
Стартовые средства предприятиям	472
Стартовые средства государственным учреждениям	3 559
— бюджетам земель и коммун	2 438
— железным дорогам и почтовому ведомству	318
— военным администрациям	772
— зарубежным правительствам	31
Конверсия старых активов в рейхсмарках (за исключением банков)	
Заявленные активы в рейхсмарках после выплаты первоначальных средств государственных институтов (включая оккупационные администрации) предприятий и частных лиц	144 508
— вклады до востребования и депозиты	24 865
— сберегательные вклады	119 643
Активы в немецких марках, образованные в результате конверсионной операции	6 387
Вклады до востребования и депозиты	2 780
Сберегательные вклады	3 607
Вся денежная эмиссия согласно законодательству «О денежной реформе»	13 236

Приведено по: Sprenger B. *Das Geld der Deutschen: Geldgeschichte Deutschlands von den Anfängern bis zur Gegenwart*. Paderborn u.a., 1991. S. 245.

Итак, главными результатами денежной реформы принято считать нормализацию денежного обращения, оздоровление финансовой системы и создание стабильного расчетного базиса для реабилитации германской экономики. При этом, как известно, пере-

²⁰ Впоследствии спектр налоговых поощрений расширился за счет «возможности обширных амортизационных списаний при открытии вступительных балансов в немецких марках; генерального разрешения депрессивных амортизационных отчислений и увеличения норм списаний; предоставления скидок с налогообложения неиспользованной прибыли; исключения сумм, направляемых на сбережения, из налогооблагаемых доходов; предоставления налоговых льгот для стимулирования приоритетных инвестиций (в жилищное строительство, судоходство), экспорта или поддержки особых категорий населения (беженцев и прочих лиц, пострадавших в результате войны) и т.д.» [95, S. 713].

²¹ Впоследствии спектр налоговых поощрений расширился за счет «возможности обширных амортизационных списаний при открытии вступительных балансов в немецких марках; генерального разрешения депрессивных амортизационных отчислений и увеличения норм списаний; предоставления скидок с налогообложения неиспользованной прибыли; исключения сумм, направляемых на сбережения, из налогооблагаемых доходов; предоставления налоговых льгот для стимулирования приоритетных инвестиций (в жилищное строительство, судоходство), экспорта или поддержки особых категорий населения (беженцев и прочих лиц, пострадавших в результате войны) и т.д.» [95, S. 713]. Семья Людвиг Эрхарда, состоявшая из трех человек, получила на руки в качестве «подушной квоты» 120 немецких марок. Это не было для них очень большой суммой: оклад директора Экономического управления Бизонии составлял 1400 рейхсмарок, и был пересчитан в 1400 немецких марок, так как в ходе реформы все текущие зарплаты конвертировались в соотношении 1:1. Для обычного же западногерманского потребителя единовременные средства были достаточно большими деньгами: среднестатистическая семья из четырех человек в ходе обмена получала 160 немецких марок, что практически равнялось месячной зарплате.

ход западных зон на новую валюту сопровождался проведением решительной политики хозяйственной либерализации, нацеленной на ликвидацию «управляемой экономики дефицита» и формирование условий для развития «нормальных» рыночных отношений, при которых цена определяется спросом и предложением, а деньги выполняют важную функцию в регулировании экономических процессов.

Еще накануне «дня X» (начала обмена денег) Экономическим советом²² был принят закон «Об основных принципах нормирования и политики цен после денежной реформы»²³, который упразднял систему административного контроля над ценами и значительно смягчал порядок rationирования товаров. Уже с 25 июня на территории Объединенной экономической области были отпущены цены на многие виды товаров, а с 1 июля эти товары выводились из-под системы нормирования²⁴. В общей сложности к концу июня 1948 г. в Бизонии было отменено до 90% действовавших ранее инструкций по контролю над ценами: либерализация коснулась около 400 наименований товаров и услуг²⁵. Посредством данных действий глава Экономического управления²⁶ Людвиг Эрхард положил начало широкомасштабному демонтажу «обанкротившейся, коррумпированной системы централизованно-управляемого хозяйства, основанного на принуждении» [14, с. 82], и институционализации свободного порядка, основанного на императивах добросовестной конкуренции, частной инициативы и индивидуальной ответственности²⁷. Как отмечал главный инициатор экономической реформы: «таким образом, был сделан огромный шаг в направлении к цели, которой является освобождение хозяйства от непосредственного воздействия бюрократии» [13, с. 27].

В сочетании с фундаментальным преобразованием институтов государственного управления хозяйственной системой денежная реформа привела к заметным изменениям в экономической жизни послевоенной Западной Германии. Прежде всего было покончено с господством черных рынков, меновой торговлей и «сигаретной валютой»²⁸. Уже с первых

²² Экономический совет (со штаб-квартирой во Франкфурте-на-Майне) выполнял функции парламента Бизонии; учрежден 25 июня 1947 г. (соглашение англо-американской военной администрации от 29 мая 1947 г.).

²³ Вопреки вето депутатов от СДПГ и КППГ в Экономическом совете, а также отсутствию согласия со стороны военной администрации (которая сохраняла нейтралитет) закон «Об основных принципах» был принят 18 июня и вступил в силу 24 июня 1948 г. С выдержками из текста закона можно ознакомиться в книге: [7, с. 130 и далее].

²⁴ Иначе обстояли дела во французской зоне, где порядок rationирования товаров и ценового контроля сохранялся вплоть до начала 1949 г. Так, первое распоряжение об отмене контроля над ценами в земле Вюртемберг-Гогенцоллерн вступало в силу 20 августа 1948 г., в Южном Бадене — 10 ноября, а в Рейнланд-Пфальце — лишь 4 марта 1949 г. См.: [34, S. 401].

²⁵ В целях смягчения социально-экономических последствий хозяйственной реформы закон «Об основных принципах» временно исключал из списка либерализации цены на основные продукты питания — хлеб, мясо, молоко и др., промышленное сырье и материалы — уголь, железо, сталь и проч., а также плату за жилье, газ, электричество и транспорт до особого распоряжения Экономического совета (здесь продолжали действовать так называемые «максимально установленные цены»). Для всех других видов товаров и услуг предписания в области цен и нормирования отменялись (за исключением одежды и обуви, в отношении которых сохранялось нормирование, но одновременно упразднялся ценовой контроль). Подробнее см., напр.: [109, S. 54].

²⁶ Экономическое управление (со 2 марта 1948 г. — под руководством Л. Эрхарда) выполняло функции министерства экономики Бизонии; создано 9 августа 1947 г. на основании закона «О временной организации экономического управления в Объединенной экономической области» параллельно с четырьмя другими ведомствами — финансов, транспорта, почты и коммуникаций, а также продовольствия, лесного и сельского хозяйства. Часто в отечественной исторической литературе «Экономическое управление» обозначается как «экономическое ведомство Бизонии». В данной статье оба названия используются в качестве синонимов. Подробнее об организации структуры государственного управления в западных оккупационных зонах см., напр.: [94].

²⁷ В пользу введения рыночного хозяйства высказывался и учрежденный в январе 1948 г. Научный совет при Экономическом управлении Бизонии, о чем свидетельствует выдержка из экспертного заключения данного органа от 18 апреля 1948 г.: «Денежная реформа имеет смысл только в том случае, если с ней будет взаимосвязано фундаментальное переустройство прежней системы хозяйственного регулирования. Как изолированная техническая мера она была бы бесполезной, если даже не опасной. Денежная реформа может настолько ограничить эффективный спрос, что любое тотальное регулирование потребления и принудительная экономика будут бесполезны». [38, S. 1].

²⁸ «Сигаретная валюта» получила широкое распространение в Германии, а также других оккупированных странах Европы еще с 1941 г. Благодаря своей практичности, доступности и международному признанию сигареты, по сути, выполняли все денежные функции и выступали в качестве надежного ориентира в измерении стоимости товаров и услуг (в первую очередь на черном рынке). Кроме того, они служили индикатором обменного курса рейхсмарки по отношению к другим валютам, прежде всего к американскому доллару. Так, с августа 1939 по апрель 1945 г. стоимость одной немецкой сигареты возросла с 0,04 до 6–8 рейхсмарок, тогда как цены на табачные изделия в США за тот же период времени оставались неизменными. На основе корреляции стоимости сигарет в Германии и в США определялось соотношение покупательной силы рейхсмарки к американскому доллару, которое на момент окончания войны составляло 20:1

пореформенных дней в англо-американской зоне можно было наблюдать значительное расширение ассортимента прежде дефицитных товаров. Так называемый «витринный эффект» имел позитивное психологическое действие: буквально за ночь полки магазинов наполнились товарами, которые ранее можно было встретить только на черном рынке, а теперь свободно купить в магазине за «твердую» валюту. Пачка американских сигарет отныне официально продавалась за 6 немецких марок (против 6 RM за одну «дореформенную» сигарету), пару ботинок можно было приобрести за 18, а карманные часы — за 40–50 марок. В первое время западногерманский потребитель, правда, все еще проявлял осторожную сдержанность ввиду ограниченной платежеспособности. Однако уже в следующем месяце, когда июньские заработные платы были пересчитаны в новой валюте, в Бизонии развернулся настоящий покупательский бум: день ото дня прилавки магазинов пополнялись новыми товарами, которые освобождались от нормирования и цены на которые отныне регулировались рыночным спросом и предложением [91, S. 242]²⁹.

Таблица 2

Цены на основные продукты питания в Гамбурге с 15 мая по 15 ноября 1948 г.

Наименование продукта		Единица измерения	15 мая (RM)	19 июня (RM)	30 июня (DM)	15 июля (DM)	15 авг. (DM)	15 сент. (DM)	15 окт. (DM)	15 нояб. (DM)
Черный хлеб	a)	1 кг.	0,35	0,35	0,35	0,35	0,41	0,41	0,41	0,41
	b)		9,50	16,00	1,15	1,03	1,15	0,92	1,06	1,02
Пшеничная мука (США)	a)	1 кг.	0,44	0,44	0,44	0,44	—	—	—	—
	b)		40,00	120,00	3,00	3,00	3,10	3,10	3,20	3,75
Сахар	a)	1 кг.	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	1,14
	b)		40,00	160,00	6,00	5,50	5,00	5,20	5,60	6,65
Масло	a)	1 кг.	3,60	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12
	b)		480,00	1000,00	22,00	24,00	23,00	24,00	30,00	39,30
Маргарин	a)	1 кг.	1,96	2,44	2,44	2,44	2,44	2,44	2,44	2,44
	b)		360,00	700,00	14,00	15,00	16,00	15,00	17,50	20,50
Яйца	a)	шт.	0,13	0,13	0,351	0,401	0,601	0,651	0,901	0,301
	b)		8,00	20,00	—	—	—	—	—	—
Кофе	a)	1 кг.	—	—	—	—	54,00	48,00	56,00	26,12
	b)		600,00	2000,00	48,00	47,00	45,00	41,00	41,00	39,00
Чай	a)	1 кг.	—	—	—	—	—	—	—	—
	b)		900,00	4000,00	80,00	60,00	67,00	66,00	67,00	75,00
Немецкие сигареты	a)	шт.	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,10
	b)		2,00	15,00	0,20	0,20	0,20	0,18	0,18	0,17
Американские сигареты	a)	шт.	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,25
	b)		6,00	40,00	0,30	0,40	0,40	0,40	0,40	0,44
Индекс цен черного рынка по шести ба-варским городам ²		—	9 330	12 7903	380	3703	3703	4103	4303	—

Примечание: а): Официально установленные цены. б): Цены на черном рынке.

¹ Свободное ценообразование после денежной реформы.

² Средняя законодательно установленная розничная цена = 100.

³ По состоянию на 15 июня, 27 июля, 27 августа, 24 сентября, 1 октября.

Приведено по: Grundlach E. *Währungsreform und wirtschaftliche Entwicklung: Westdeutschland 1948* // Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapier Nr. 286, Kiel, 1987. S. 12.

(при том, что официально установленный обменный курс, использовавшийся только при расчетах между оккупационными властями, равнялся 10:1). К маю 1947 г. это соотношение сократилось до 6:1, а спустя год официальный обменный курс рейхсмарки по отношению к доллару США был установлен на уровне 3,33:1. Подробнее о «сигаретной валюте» см., напр.: [89, S. 166].

²⁹ После реформы происходит существенное улучшение снабжения продовольствием. Этому способствует и рост поставок из-за рубежа, и более высокий урожай 1948 г. во французской зоне. Некоторые продукты, такие, например, как овощи и фрукты, отныне можно было свободно приобрести на рынке. На отдельные виды товаров, которые продолжали контролироваться государством, произошло снижение цены на черном рынке. Так, килограмм ржаного хлеба на черном рынке в Гамбурге в августе 1948 г. продавался за 1,15 немецких марок, что в 2,8 раза превышало официально установленную цену в 41 пфенниг. Накануне же реформы рыночная стоимость хлеба достигала 16 рейхсмарок, что при цене в 35 пфеннигов по продуктовым карточкам в 45,7 раз превосходило официально регулируемую цену. См. табл. 2.

К числу позитивных сдвигов, наметившихся после денежной реформы, следует отнести увеличение рабочей недели и повышение производительности труда. В период с июня 1948 по март 1949 г. продолжительность рабочей недели в среднем увеличилась на 17% во французской и на 10% в англо-американской зоне; почасовая производительность труда в Бизонии возросла за тот же период на 30% [34, S. 223]. Если до реформы квалифицированный рабочий немецкого металлургического завода в среднем трудился не более 40 часов в неделю³⁰, то после 20 июня продолжительность его рабочей недели составляла уже 50 часов [107, S. 303]³¹. До денежной реформы созидательная активность населения была парализована дефицитом и распространением компенсационных сделок на черном рынке. Для многих представлялось нецелесообразным трудиться только два или три дня в неделю за зарплату, которой едва хватало для приобретения рационированных продуктов по продовольственным карточкам. За наличные деньги было невозможно что-либо купить, а дефицитные товары «из-под прилавка» были практически недоступны из-за высокой стоимости. Так, средний заработок гамбургского рабочего за 8-часовой рабочий день составлял около 10 рейхсмарок, что приблизительно равнялось стоимости килограмма хлеба или одного куриного яйца на черном рынке. Крайне низкая покупательная способность заработной платы подавляла стимулы для напряженного труда, а сковывающие условия хозяйственной регламентации на фоне ожиданий предстоявшей денежной реформы определяли сдержанную мотивацию субъектов рынка предложения: предприниматели и фабриканты стремились реализовать минимальное количество товаров по официальным ценам, придерживая запасы, с тем чтобы заработать с наступлением «дня X».

Между тем производственный потенциал Германии после 1945 г. находился в относительно благоприятном состоянии, несмотря на колоссальные военные потери, а также жесткие союзнические меры по «экономическому разоружению» страны (деиндустриализация военных отраслей, демонтаж промышленного оборудования в счет репарационных обязательств, ограничения производства и т.д. [10, с. 481 и далее]). Как известно, еще с середины 1930-х гг. в Германии производились крупные капиталовложения в модернизацию промышленного сектора, причем размеры новых инвестиций длительное время превосходили ущерб от военных разрушений [33, S. 94]³². В результате, к исходу Второй мировой войны страна располагала довольно современной и значительной по объему структурой производственных мощностей: в мае 1945 г. валовая стоимость основного капитала в западногерманской индустрии на 20% превышала уровень 1936 г. [17, S. 20]³³ Для запуска промышленного производства в отдельных отраслях требовались лишь незначительные восстановительные работы в течение нескольких послевоенных месяцев.

Ресурсное обеспечение германской экономики, вопреки распространенной точке зрения, также имело положительный баланс, и было в состоянии создать достаточный ма-

³⁰ Во втором квартале 1948 г. производительность труда в Бизонии составляла лишь 60% от уровня 1936 г.

³¹ В целом средняя продолжительность рабочей недели на территории Объединенной экономической области увеличилась с 39,1 часов в 1947 г. до 48,2 часов в 1950 г. См.: [13, с. 34].

³² О незначительности разрушений в индустриальном секторе Германии могут свидетельствовать следующие данные. Вплоть до середины 1944 г. основные промышленные районы Третьего рейха оставались практически не затронутыми в результате воздушных налетов англо-американской авиации. С марта 1942 г. главными целями военно-бомбовых ударов союзнической авиации в Германии являлись прежде всего объекты транспортной инфраструктуры — мосты, порты, железнодорожные узлы и т.п., а также центры производства синтетического горючего. Согласно опубликованному осенью 1945 г. отчету «О стратегических бомбардировках» американских ВВС в Германии («United States Strategic Bombing Survey»), на жилые кварталы немецких городов и пути транспортных сообщений было сброшено в семь раз больше бомб, чем на военно-промышленные объекты. За весь 1944 г. — период наиболее массированных бомбардировок территории Германии за всю историю войны — был нанесен ущерб лишь 6,5% всего оборудования металлообрабатывающей промышленности, из которых только 1/10 часть оказалась полностью непригодной к эксплуатации. То же самое можно сказать и о стратегически важной шарикоподшипниковой индустрии, где было уничтожено или повреждено 16% всех станков, а также о сталелитейной отрасли, в которой пострадало только несколько доменных печей и незначительное число машин, и уничтожен лишь один прокатный цех. Незначительный ущерб получили и угольные шахты Рурской области, в которых добывающий процесс, по некоторым данным, мог быть полностью восстановлен всего за несколько послевоенных месяцев. См.: [15, S. 68].

³³ В последующие годы, правда, происходит некоторое сокращение объемов основного капитала, используемого на производственные цели: в результате амортизационных списаний, реституций и мероприятий демонтажа к 1948 г. совокупные валовые основные средства западногерманских предприятий сократились до уровня 1939 г. См.: [53, S. 6].

териальный базис для быстрого подъема производства. Формирование сырьевых резервов, по крайней мере, уже с осени 1944 г. стало одним из стратегических приоритетов немецких концернов, ориентированных на подготовку к мирному времени, поэтому к концу войны склады многих предприятий были заполнены запасами сырья и полуфабрикатов [55, S. 455]³⁴. Не было недостатка и в рабочей силе, структура которой по уровню квалификации в целом была намного лучше, чем в довоенный период (на родину возвращались миллионы солдат, многие из которых в прошлом являлись профессиональными специалистами, рабочими или ремесленниками). В результате притока беженцев и перемещенных лиц³⁵ с восточных территорий население послевоенной Западной Германии увеличилось почти на 18% — с 39 млн человек в 1939 г. до 46 млн в 1948 г., из которых 27,2 млн — люди в трудоспособном возрасте (в 1939 г. численность населения в трудоспособном возрасте составляла 24,4 млн человек). В отличие от французской зоны, где с 1939 по 1948 г. произошло сокращение трудоспособного населения на 7%³⁶, в Объединенной экономической области потенциал трудовых ресурсов за тот же период времени возрос на 14,1% [17, S. 23].

Однако, несмотря на более или менее благополучные материальные условия для реконструкции хозяйства Западной Германии, промышленное производство в американской и британской зонах в 1946 г. все еще составляло треть от уровня 1936 г. После кратковременной стагнации в конце 1946 — начале 1947 г. (вследствие транспортного кризиса³⁷) рост выпуска промышленной продукции в Бизонии продолжился, достигнув к лету 1948 г. половины довоенного объема. Заметные темпы восстановления показывала базовая отрасль германской индустрии — сталелитейная и металлообрабатывающая промышленность: выплавка стали в англо-американской зоне увеличилась с 270 тыс. тонн в сентябре 1947 г. до 299 тыс. тонн в феврале и до 363 тыс. тонн в апреле 1948 г. Это способствовало оживлению промышленного производства в смежных отраслях. Так, в апреле 1948 г. был зафиксирован 11%-ный рост транспортного машиностроения, на 12% увеличился выпуск стальных изделий, на 18% вырос показатель производства электротехнического оборудования [16, S. 46].

Примечательна в этой связи дискуссия, которая развернулась на страницах немецкой историко-экономической литературы с выходом в свет уже упоминавшейся работы В. Абельсхаузера «Экономика в Западной Германии: 1945–1948. Реконструкция и предпосылки роста в американской и британской зоне» (1975). В своем исследовании автор доказывал, что рост промышленного производства в двух англосаксонских зонах был зафиксирован еще с лета 1945 г. и что денежная реформа, если и имела, то лишь второстепенное значение для динамичного подъема западногерманской экономики [16, S. 62]. Главным основанием для выводов ученого служило положение о систематической недооценке официально подтвержденного индекса промышленного производства (вплоть до середины 1948 г.) вследствие недоучета значительной части товарных запасов, созданных в спекулятивных целях и хранившихся на складах предприятий в ожидании обмена денег или обращавшихся на черном рынке. Недостаточная репрезентативность официальной производственной статистики первых послевоенных лет, по мнению исследователя, также обуславливалась тем, что при расчете индекса

³⁴ Согласно проведенному в начале 1948 г. статистическим ведомством земли Гессен обследованию важнейших предприятий из 14 отраслей, в 1945 г. опрошенные фирмы располагали запасами сырья общей стоимостью в 47 млн рейхсмарок, тогда как в 1936 г. эти запасы оценивались всего лишь в 18 млн марок. К 1946–47 г. объемы сырьевых запасов возросли до 60 млн рейхсмарок: этого резерва было достаточно для покрытия потребностей производства в течение 12 месяцев, тогда как в 1936 г. запасов сырья хватало только на два месяца. Кроме того, в период с 1945 по 1947 г. произошло увеличение запасов полуфабрикатов — в ценовом соотношении с 20,4 млн до 22,6 млн рейхсмарок. См.: [33, S. 98].

³⁵ Речь идет об эмигрантах, изгнанных и депортированных немцах, которые после окончания войны были вынуждены покинуть историческую родину в связи с переходом части германских территорий под юрисдикцию Польши, СССР и других восточноевропейских стран. Подробнее см., напр.: [12, с. 35 и далее; 1, с. 228 и далее].

³⁶ Французская военная администрация в своей зоне придерживалась более сдержанной политики приема беженцев и переселенцев: в период с 1946 по 1948 г. здесь был открыт доступ лишь 200 тыс. иммигрантам. См.: [93, S. 20].

³⁷ Спад производства, наблюдавшийся в Бизонии с декабря 1946 по февраль 1947 г. (выпуск оборудования в британской зоне за это время сократился на 85% — до уровня начала 1946 г.), был связан с нерешенными проблемами транспортной инфраструктуры. Холодная зима 1946–47 г. парализовала водные пути сообщений, что переложило все бремя по перевозке грузов на немецкие железные дороги, которые хоть и были уже практически восстановлены, однако все еще испытывали острую нехватку подвижного состава. Следствием транспортной «блокады» стали задержки с поставками сырья (прежде всего угля) к местам промышленного производства, что временно замедлило динамику индустриального развития в англо-американской зоне. См.: [15, S. 110].

промышленного производства, во-первых, за основу брались устаревшие структурные квоты 1936 г., и, во-вторых, не принимались во внимание сезонно-сглаженные показатели промышленного потребления электроэнергии.

Согласно новым подсчетам Абельсхаузера, величина статистической погрешности в официальном исчислении индекса промышленного производства в период с первого квартала 1947 по второй квартал 1948 г. составляла 10–13% для Бизонии и 6–10% для французской зоны³⁸ (табл. 3). Скорректированные таким образом данные указывали на фактически большие объемы производства накануне денежной реформы (более чем на 12% в первом полугодии 1948 г.), что формально занижало показатели прироста производственной активности после введения новой валюты. В итоге автор пришел к заключению, что «отнюдь не денежная реформа стояла у истоков западногерманского этапа реконструкции, а что именно успешная вторая фаза восстановительного подъема (начавшаяся осенью 1947 г. — С.Н.) сделала возможным ее проведение» [16, S. 63].

Таблица 3

Западногерманское промышленное производство в 1945–1949 гг.* (Индекс: 1936 г. = 100)

Год / квартал	Американская зона	Британская зона	Французская зона	Объединенная экономическая область	Тризония / ФРГ
1945					
III	11,3	15,6	–	13,5	–
IV	17,3	20,8	–	20,5	–
1946					
I	28,0	27,6	32,0**	27,8	–
II	34,0	30,3	36,0**	32,0	–
III	42,0	33,9	38,0**	37,7	–
IV	45,0	33,3	38,0**	38,8	–
1947					
I	34,0	28,3	35,7 (38,9)**	31,0 (34,1)**	–
II	48,0	33,7	41,7 (46,4)**	40,3 (44,3)**	–
III	50,0	37,0	44,3 (48,4)**	42,3 (46,5)**	–
IV	50,0	39,9	44,8 (48,0)**	44,7 (50,1)**	–
1948					
I	–	41,4	47,0 (50,0)**	48,3 (53,7)**	–
II	–	–	48,7 (53,7)**	50,3 (57,0)**	–
III	–	–	60,7	65,3	–
IV	–	–	67,0	76,0	–
1949					
I	–	–	72,7	83,7	82,7
II	–	–	80,3	85,3	86,7
III	–	–	–	–	90,0
IV	–	–	–	–	99,7

Примечание: * Согласно данным официальной статистики (индекс рассчитан по методу Ласпейреса).

** Сезонно-сглаженные показатели (с учетом энергопотребления) согласно подсчетам В. Абельсхаузера и М. Манца.

Приведено по: Abelshauer W. *Wirtschaft in Westdeutschland*. S. 36, 39–40, 57; Grundlach E. *Op. cit.* S. 31; Manz M. *Op. cit.* S. 25, 29, 32–36; Ritschl A. *Op. cit.* S. 164.

Гипотеза Абельсхаузера вызвала бурную полемику среди историков-экономистов. Так, мюнхенский исследователь Альбрехт Ритчл в своей опровергающей статье «Денежная реформа 1948 г. и восстановление западногерманской индустрии. К тезисам Матиаса Манца и Вернера Абельсхаузера о влиянии денежной реформы на уровень производства» (1985) указывал на несостоятельность положения о недооценке официального индекса промышленного производства в дореформенный период. Проведенный автором обширный эконометрический анализ показал, что коэффициент индустриальной энергопроиз-

³⁸ Соответствующий тезис о недооценке официального индекса промышленного производства во французской зоне обосновал Матиас Манц в своем диссертационном исследовании «Стагнация и рост во французской зоне в 1945–1948 гг.» (1968). См.: [67, S. 32, 88].

водительности³⁹ в Бизонии имел тенденцию к увеличению одновременно с ростом производства не только до, но и после 20 июня 1948 г. Это вступало в противоречие с утверждением о неизменном уровне энергопотребления — базовым постулатом, на который опирался Абельсхаузер при пересмотре официальных показателей. Также было установлено, что и официальные статистические данные могут корректно воспроизводить динамику промышленного производства в дореформенный период, если пересчитать эти цифры с учетом коэффициента выработки за один рабочий день [79, S. 61]. Тезис о незначительном влиянии реформы на изменение условий производства был таким образом дезавуирован.

Аналогичную аргументацию можно встретить и у другого оппонента Абельсхаузера — нюрнбергского экономиста Райнера Клумпа. В своей работе «Экономическая история Федеративной Республики Германия. К критике новейших историко-экономических интерпретаций с точки зрения политики порядка» (1985) он замечает, что Абельсхаузер предпринимает пересчет данных официальной производственной статистики лишь по второй квартал 1948 г. включительно, выявив как минимум 10%-ную недооценку индекса промышленного производства. Однако, в случае корректировки соответствующих показателей (с учетом энергопотребления и изменившихся структурных квот) за третий и четвертый кварталы 1948 г., может обнаружиться не столь существенная разница в динамике официального индекса выпуска промышленной продукции до и после денежной реформы. Между тем даже с учетом пересмотра официальных цифр, за шесть месяцев после начала денежной реформы индекс промышленного производства Бизонии увеличился на 15,5%, тогда как в первом полугодии 1948 г. данный прирост составил всего 6,7% [61, S. 52; 16, S. 57].

Специальное внимание исследователь также обращает на несостоятельность тезиса «о трендах и реконструкции» применительно к анализу послевоенного развития Германии, согласно которому долгосрочная тенденция экономического роста наметилась здесь еще в кайзеровские времена, однако была прервана всемирным кризисом 1929–1931 гг. и двумя мировыми войнами и возобновилась в ходе реконструкции, начавшейся в 1946–47 гг.⁴⁰ С точки зрения этой гипотезы, которую Абельсхаузер использует «в качестве центрального теоретического постулата для интерпретации экономической истории Германии» [61, S. 29, 37], немецкое «экономическое чудо» было ничем иным, как временным этапом интенсивного восстановительного подъема в рамках долгосрочного (столетнего) тренда экономического роста. Указывая на методологическую нерелевантность утверждения о чисто механическом встраивании послевоенной ФРГ в исторически заданный тренд роста, Клумп подвергает критике подход, который ограничивает рассмотрение причин экономического взлета 1950-х гг. анализом одних лишь производственных детерминант развития и игнорирует значение других немаловажных факторов, таких как, например, преодоление скрытой инфляции или введение рыночного хозяйства. Не отрицая того факта, что благоприятные условия для экономического роста в Западной Германии начали складываться еще в 1947 г.⁴¹, ученый полагает, что только с денежной реформой и сопутствующими ей институциональными преобразованиями были заложены основы для

³⁹ Данный агрегат показывает количество энергии, затраченной на производство единицы продукции (частное от индекса промышленного производства к уровню потребления электроэнергии, X 100).

⁴⁰ Одним из разработчиков данной теоретической модели был венгерский экономист Франц Жаносси, который, опираясь на идеи Джона Стюарта Милля и Колина Кларка, в 1960-е гг. развивал концепцию о долгосрочных трендах экономического роста с целью обоснования (с позиции марксизма) причин высоких темпов производственной активности в ходе восстановления разрушенных войной систем народного хозяйства. Исходным пунктом этого подхода являлось положение об экзогенно заданном длинном тренде экономической динамики, которая во времена «нормального» развития не приводит к ускоренному росту производства. Однако после временной стагнации, вызванной кризисом или войной, может настать период интенсивного восстановительного подъема, в условиях которого высокий уровень производительности достигается за счет активного использования технического и интеллектуального потенциала трудовых ресурсов. Фаза реконструкции заканчивается с восстановлением долгосрочного тренда экономического развития, при котором рост производства зависит в основном от изменения количества и качества рабочей силы. Подробнее см.: [57]. С интерпретацией экономической истории Германии с позиции концепции «о трендах и реконструкции» можно ознакомиться, напр., в: [28, S. 20–45].

⁴¹ К предпосылкам, определившим поворот в экономическом развитии Германии в «решающем» 1947 г., следует отнести и расширение экономического пространства с образованием Бизонии, и демонстрацию политической заинтересованности союзников в хозяйственном восстановлении Германии с включением западных зон в программу помощи по плану Маршалла, и концентрацию экономических усилий на реконструкции проблемных секторов (таких как, например, транспортная инфраструктура), и отклонение планов социализации промышленности Рурской области в пользу поддержки принципов частного предпринимательства и проч. Подробнее см.: [17, S. 40].

немецкого «экономического чуда» [61, S. 50; 98, S. 403]. Впрочем, резюмируя словами другого автора-исследователя — Эриха Грундлаха из Кильского института мировой экономики, «принципиальный вопрос не в том, повлияла ли реформа на существенное ускорение темпов промышленного производства, а в том, как долго мог бы продолжаться обозначившийся в октябре 1947 г. "восстановительный подъем" и удалось бы превзойти уровень 1936 г., вступив на длительную траекторию устойчивого роста, если бы не введение новой валюты» [53, S. 10]⁴².

Итак, несмотря на противоречивые позиции в оценке экономических последствий денежной реформы, большинство экспертов сходятся во мнении, что именно она сыграла роль катализатора в восстановлении потенциала деловой активности в послевоенной Западной Германии. Введение немецкой марки и санация финансовой системы способствовали возрождению стремления производить и продавать продукцию, а также зарабатывать новые деньги, которые вновь обрели ценность и стали востребованными [47, S. 151]. В результате обозначившегося осенью 1947 г. роста промышленного производства к началу денежной реформы в Германии уже имелись достаточные запасы готовой продукции, что позволило избежать резкого всплеска инфляции и создать благоприятные условия для ликвидации рационирования и либерализации цен (эффект «чуда полных витрин»).

После реформы рост выпуска промышленной продукции ускорился. По подсчетам Кристофа Буххайма, историка-экономиста из университета Мангейма, если «во втором квартале 1948 г. индекс бизонального промышленного производства с учетом коэффициента выработки за один рабочий день вырос всего на 3% по сравнению с предыдущим кварталом..., то после денежной реформы его увеличение составило более 10% в третьем квартале..., еще 12% — в последней четверти 1948 г., и почти 9% — за первые три месяца 1949 г.» [34, S. 225]. Реформа позитивно повлияла и на инвестиционный климат: по сравнению с первым полугодием, во второй половине 1948 г. валовые капиталовложения в промышленность увеличились более чем вдвое [34, S. 224]. Таким образом, несмотря на то что производство в западногерманских зонах на момент проведения реформы уже находилось в фазе динамичного подъема, все же было бы несправедливо подвергать сомнению экономическую значимость осуществленного 20 июня монетарного мероприятия, которое лишь закрепило долгосрочную тенденцию хозяйственного роста.

При том, что с точки зрения развития макроэкономической динамики денежная реформа имела, несомненно, позитивное значение, в части решения вопроса возмещения материального ущерба, причиненного войной, а также компенсации потерь в связи с обменной операцией (лишившей миллионы вкладчиков их накоплений), события лета 1948 г. играли куда менее значительную роль. Как уже отмечалось выше, социальная себестоимость реформы была высока. Окончательное соотношение обмена старых рейхсмарок на новые «дойчмарки» составило 100:6,5; конфискационный характер обменной операции определялся поэтапной ликвидацией финансовых активов населения, накопленных во времена войны. Разумеется, столь радикальная экспроприация денежной собственности не могла не вызвать массового недовольства. Со всех сторон слышалась критика в отношении социальной несправедливости реформы, что она без различия уравнивала денежные сбережения мелких вкладчиков и крупные состояния на банковских счетах⁴³. Между тем от перехода на новую валюту выиграли прежде всего обладатели реальных ценностей — владельцы предприятий и имущества: акционерные общества, в общем и целом, сохранили до 96% собственного капитала при открытии новых балансов в немецких марках. Определенные преимущества получали и денежные должники, так как реформа десятикратно девальвировала их задолженность в рейхсмарках⁴⁴. Сразу после реформы в Германии на-

⁴² Подробнее с обзором данной дискуссии можно познакомиться в статье Кристофа Буххайма: «К спору о влиянии денежной реформы на динамику экономического роста в Федеративной Республике Германии» (1989). См.: [98, S. 86].

⁴³ Так, в частности, премьер-министр Баден-Вюртемберга Райнхольд Майер недоумевал: «Для немцев оставалось непонятным, почему при проведении реформы не учитывались социальные мотивы. Недопустимо, чтобы денежная реформа без различия уравнивала отложенные на черный день сбережения стариков со средствами на всевозможных банковских счетах и вкладах». Цит. по: [102, S. 48]. В аналогичном ключе оценивает ситуацию и американский экономист Генри Валлих, также очевидец тех событий: «Экономическая политика [в послереформенной Германии]... осуществлялась за счет работников наемного труда, но особенно за счет широких слоев пенсионеров, стариков, изгнанных и безработных... Тогда как сильным был открыт свободный путь, для слабых данная система была тяжела». [99, S. 17].

⁴⁴ Критику диспропорции в распределении материальных благ вследствие денежной реформы, известный лидер западногерманских коммунистов Макс Рейман в своих мемуарах отмечал: «Ущерб для мелкого вкладчика составлял в среднем до 93,5%... Зато акционеры... вышли из игры без всяких потерь... Номи-

чалась инфляция. Отмена с 25 июня 1948 г. фиксированных цен на многие виды товаров⁴⁵ и выведение этих товаров (с 1 июля) из-под системы административного рacionamento вызвали ощутимое движение уровня цен в сторону повышения (см. табл. 2). С июля по декабрь 1948 г. цены на промышленное сырье и материалы выросли на 26%, на готовую продукцию — на 14%, продовольствие подорожало на 18%, одежда — на 35% [34, S. 229]. На отдельные виды товаров темпы увеличения цен демонстрировали еще более высокую динамику: нередки были случаи 100–200%-ного роста цен, например, на текстильную продукцию или посуду из фарфора [107, S. 300]⁴⁶. В годовом исчислении инфляция достигала 40% [56, S. 73]. Зарплаты же обычного рабочего зачастую лишь хватало для приобретения основных продуктов питания, цены на которые продолжали контролироваться государством⁴⁷. Многие освобожденные от нормирования товары повседневного спроса все еще оставались недоступными для широких слоев населения, или вообще исчезли с прилавков. За четыре пореформенных месяца индекс стоимости жизни в Западной Германии возрос до 17% [51, S. 157]⁴⁸.

Одной из причин роста цен, особенно в системе розничной торговли, стал проявившийся «отложенный спрос». Реформа оживила потребительский рынок, обнаружив чрезмерную покупательную способность населения. Скорость денежного обращения была невероятно высокой. К тому же объемы официальной денежной эмиссии более чем в полтора раза превысили законодательно установленный максимум (в 10 млрд марок), достигнув к декабрю 1948 г. 17,6 млрд марок (в результате дополнительных кредитов и прироста средств на банковских счетах). Нарастающие инфляционные ожидания подпитывались опасениями возможной новой денежной реформы [34, S. 230]. В этих условиях немецкий потребитель руководствовался старым опытом — полученные новые деньги не сберегать, а расходовать на рынке. Как писал позднее Л. Эрхард: «После реформы казалось, что наша экономика столкнулась с такой готовностью покупателя к потреблению, которая, казалось, никогда не кончится, — царило поистине безграничное желание восстановить утраченное... Маятник цен сейчас повсюду нарушил границы нравственного и допустимого... Но скоро наступит время, когда конкуренция заставит цены вернуться в нормальное состояние, — а именно, к тому, которое обеспечивает наилучшее взаимоотношение между заработками и ценами, между нормальным доходом и уровнем цен» [13, с. 29, 30]⁴⁹.

нальный ущерб акционеров равнялся... 15,9%. При этом акционерные общества засчитали в эту сумму все потери от войны, а также от демонтажа предприятий военной промышленности, за который они впоследствии, при распределении налогового бремени, были компенсированы до последнего пфеннига. Кроме того, номинальные потери акционеров более чем компенсировались повышением курса: с июня 1948 г. до января 1950 г. индекс курса их акций возрос на 94%». [9, с. 109].

⁴⁵ Соответствующее распоряжение «О ценообразовании и контроле над ценами», принятое Административным советом («Кабинетом министров») Бизонии 25 июня 1948 г. в дополнение к закону «Об основных принципах», вступало в силу с 8 июля 1948 г. См.: [20, S. 61]. Подробнее см. также: [82, S. 19].

⁴⁶ Так, стоимость яиц за вторую половину 1948 г. выросла в пять раз: цена одного куриного яйца достигала 1 немецкой марки, притом что среднемесячный доход семьи из 4-х человек составлял всего 140 марок. Новая цена на автомобиль «Фольксваген» установилась на уровне 5300 немецких марок, что также означало пятикратное удорожание «народного автомобиля», стоимость которого в 1938 г. была зафиксирована в размере 990 рейхсмарок. Для сравнения: во времена Третьего рейха заработная плата немецкого рабочего равнялась в среднем 300–350 маркам в месяц (жалование лейтенанта вермахта доходило до 450–500 марок), а обменный курс рейхсмарки по отношению к американскому доллару составлял 1:0,40 (напомним, что с мая 1948 г. курс немецкой марки по отношению к доллару США был установлен на уровне 1:0,30, а с сентября 1949 г., после 20%-ной девальвации, — 1:0,24).

⁴⁷ Вместе с тем наблюдался некоторый рост доходов населения: средняя зарплата в индустриальном секторе Бизонии с июня по декабрь 1948 г. увеличилась на 14,8%. См.: [43, S. 435].

⁴⁸ Как замечает автор, «в течение всего лишь шести месяцев новые деньги потеряли до одной шестой части их первоначальной покупательной силы».

⁴⁹ Помимо монетарной экспансии, недостаточного предложения и увеличивающегося спроса одну из причин неустойчивости цен, однако, следует искать в самой политике экономических властей, которая была нацелена на стимулирование потребительского рынка, что вызвало отток денежных средств в сферу частного потребления, а не на инвестиционные цели. К тому же отток финансовых ресурсов в сектор производства потребительских товаров мог представлять угрозу для восстановления других важнейших отраслей германской экономики, таких как горнодобывающая промышленность, металлургия или транспорт, в которых продолжала действовать система государственного регулирования и ценового контроля, и которые требовали крупных капиталовложений. Впрочем, решение о блокировании вкладов (хоть оно и имело своей целью временно сдержать приток свободной денежной ликвидности) также негативно отразилось на доверии к новой валюте, обусловив отрицательную квоту сбережений в доходах населения во второй половине 1948 г.

Действительно, уже к концу 1948 г. повышательный инфляционный тренд стал постепенно выправляться⁵⁰. Среди причин снижения инфляции можно назвать и рестрикционные мероприятия Банка немецких земель в области денежно-кредитной политики⁵¹, способствовавшие ограничению прироста массы денег в обращении, и бездефицитные бюджеты, которые начали сводиться государственными и муниципальными органами власти с четвертого квартала 1948 г. Важную роль играли и наладившиеся поставки по плану Маршалла, что оказывало позитивное воздействие на ожидания немецкого производителя, который постепенно начал изменять свои стратегии, отказываясь от создания запасов и увеличивая предложение в прежде дефицитных рыночных сегментах [29, S. 327]. Возможность либерализации внешней торговли и прирост импорта индустриального сырья и потребительских товаров рассматривались западногерманскими экспертами в области ценовой политики⁵² как важный инструмент стабилизации цен посредством конкуренции⁵³.

Между тем увеличение разрыва («ножниц») между ценами и заработной платой в первые месяцы после начала рыночных реформ приобретало очертания все более насущной социально-политической проблемы. Одним из сдерживающих факторов в росте трудовых доходов выступал сохранявшийся до ноября 1948 г. порядок «замороженных» заработных плат⁵⁴, что ограничивало покупательную способность населения (по данным Экономического управления, в сентябре 1948 г. индекс покупательной способности в частном секторе составлял около 40% от уровня 1938 г. [76, S. 280]⁵⁵). С одной стороны, это несколько замедляло рост ценовой динамики, с другой — вело к социальной напря-

⁵⁰ С конца 1948 по конец 1949 г. произошло снижение потребительских цен минимум на 5%. При этом цены не прекратили своего дальнейшего падения: «В первом полугодии 1950 г. уровень цен в розничной торговле был на 10,6% ниже, чем в первом полугодии 1949 г.», — отмечал Л. Эрхард в своей книге «Благосостояние для всех» [13, с. 35].

⁵¹ В частности, была повышена норма обязательных резервов для коммерческих банков с 10% до 15%, а также даны рекомендации акционерным банкам к сокращению объемов кредитования.

⁵² К их числу следует отнести прежде всего Леонхарда Микша, члена СДПГ, в 1948–49 гг. — руководителя отдела «Общие вопросы ценовой политики» в Департаменте экономической политики Экономического управления Бизонии, который в тесном сотрудничестве с Л. Эрхардом участвовал в разработке законопроекта «Об основных принципах нормирования и политики цен после денежной реформы». Именно его авторству принадлежит одна из формулировок преамбулы закона: «Упразднение системы государственного распределения товаров и фиксирования цен ограничивается там, где необходимо защитить экономически слабые категории населения». / [7, с. 130; 50, S. 26] Подробнее о влиянии идей Л. Микша на формирование концепции ордолиберализма, а также о его деятельности в качестве эксперта по вопросам ценовой политики в экономическом ведомстве Бизонии см., напр.: [19, S. 114; 109, S. 67].

⁵³ О намерениях немецких экономических властей осуществить коррекцию уровня цен за счет увеличения ввоза готовых потребительских товаров свидетельствовал один план, с которым Л. Эрхард обратился к военной администрации в августе 1948 г. Речь шла о возможности закупки в Италии и Бельгии партии текстильной продукции и обуви на сумму в 50–60 миллионов долларов США для краткосрочного наполнения этими товарами внутреннего рынка, с тем чтобы приостановить раскручивание ценовой спирали. Реализация сделки предполагала выгодные условия — возможность отсрочки платежа обеим странам до 12–18 месяцев и погашение контракта взаимными поставками товаров не первой необходимости. Данная идея вновь оказалась на повестке дня в ноябре 1948 г., когда американская фирма «Sears, Roebuck and Company» предложила Западной Германии немедленную поставку готовых товаров на сумму в 30 млн долларов. Как показывают данные статистики по импорту Бизонии, объемы ввоза текстильных тканей в сентябре и одежды в октябре 1948 г. по сравнению с предшествующими месяцами увеличились в несколько раз (но даже эти величины были далеки от сумм, которые реально требовались немцам). См.: [35, S. 65].

⁵⁴ До денежной реформы в результате замороженных зарплат и цен, а также низкой производительности труда реальные доходы населения по отношению к объемам выпуска продукции находились на сравнительно высоком уровне. До тех пор пока промышленное производство имело незначительный прирост, соответствующее равновесие достигалось за счет снижения реальных доходов населения — либо путем более низких заработных плат, либо посредством более высоких цен. После реформы ожидалось, что с ростом производительности труда должны были и увеличиться зарплаты, или же, соответственно, снизиться цены. В приложении к закону «Об основных принципах...» содержалось недвусмысленное требование: «Постепенную либерализацию порядка нормирования и ценообразования [дополнить] соответствующим упразднением ограничений заработной платы». [109, S. 61]. Закон «Об отмене ограничений заработной платы» был принят Экономическим советом 30 сентября и вступил в силу 3 ноября 1948 г.

⁵⁵ При этом экономическое ведомство Бизонии призывало потребителей воздерживаться от сравнения уровня цен «сегодняшнего дня» с довоенным периодом, «когда существовали иные стандарты, которые никак не подходят к современным ценам», и обратить внимание на расширение ассортимента и повышение качества товаров после денежной реформы, что, в свою очередь, должно было свидетельствовать «не об ухудшении, а об улучшении реальных трудовых доходов населения» [70, S. 2]. Приведено по: [109, S. 66]. См. также: [14, с. 99].

женности. После 20 июня 1948 г. уровень жизни многих немцев даже опустился ниже дореформенного⁵⁶.

Ситуацию усугубляли негативные тенденции на рынке труда. Примечательно, что до реформы проблема занятости не играла какой-либо заметной роли. Несмотря на приток миллионов немцев, возвращавшихся с войны, а также беженцев с восточных территорий, в июне 1948 г. количество официально зарегистрированных безработных в трех западногерманских зонах составляло только 442 тыс. человек (из 27,2 млн жителей в трудоспособном возрасте). Процессы рационализации и реструктуризации, начавшиеся в западногерманской экономике после денежной реформы и введения рыночного хозяйства, вызвали волну банкротств и увольнений персонала. Трудности приспособления к новой конкурентной ситуации испытывали прежде всего собственники предприятий, которые зарегистрировались в дореформенный период, когда существовала «практика свободной выдачи предпринимательских лицензий», а также те, чей бизнес находился на начальной стадии подъема, и чьи предприятия пока что не располагали «достаточным техническим оснащением, товарными резервами, необходимым оборотным капиталом и гарантиями по кредитам» [107, S. 301]. Оптимизация затронула и сельское хозяйство, где также приходилось сокращать рабочие места. В течение всего лишь полугода количество незанятого населения на западе Германии увеличилось в два раза — до 937 тыс. человек (в январе 1949 г.) [43, S. 435]⁵⁷. Если в июне 1948 г. доля безработных составляла всего 3,2%, то к декабрю данный показатель возрос до 5,3%, а к июлю 1949 г. — до 8,7% [61, S. 417]. В последующие годы рост безработицы не прекратился: число незанятого населения увеличилось с 603 тыс. человек в 1948 г. (среднегодовой показатель) до 1,26 млн человек в 1949 г. и до 2 млн человек к февралю 1950 г. (13,5%), что придавало безработице уже массовый характер [102, S. 83].

В наихудшем положении оказывались беженцы и эмигранты, которые прибыли в Германию после реформы. Они не имели собственности, часто не могли найти работу, многим попросту не хватало средств, чтобы обеспечить себя минимальным продуктовым рационом. В условиях господства «диктатуры пустых касс» процесс экономической и социальной интеграции переселенцев в западногерманском обществе сталкивался со значительными трудностями. Катастрофически не хватало жилья, рабочих мест, не говоря уже о дефиците социальной помощи, проблемах медицинского обслуживания и невыносимых санитарно-бытовых условиях в лагерях для беженцев. Все больше нарастало недовольство в отношении политики хозяйственных реформ: согласно проведенному в декабре 1948 г. социологическому опросу, до 70% респондентов высказывались за возврат системы государственного контроля над ценами.

Главной мишенью критики, как со стороны общественного мнения, так и со стороны администрации союзников, и политической оппозиции, был, разумеется, «апологет свободного рыночного хозяйства» Л. Эрхард [75, S. 154]. Как известно, англо-американские контрольные инстанции строго следили за реализацией своих постановлений в области экономического управления в Германии⁵⁸; любое изменение их предписаний без официального согласия со стороны администрации союзников расценивалось как нарушение военного законодательства и в лучшем случае могло грозить инициативному немецкому чиновнику отставкой с занимаемого поста. Это касалось и вопросов ценообразования, которые прежде регламентировались на основании закона «О ценообразовании и контроле над ценами» (от 10 апреля 1948 г.), и которые с приятием закона «Об основных принципах нормирования и политики цен после денежной реформы» переходили в непосредственное ведение Эрхарда, что позволяло главе экономического ведомства Бизонии отдать предпочтение «освобождению от нормирования перед его сохранением ... [и] освобождению цен перед их административным установлением» [7, с. 131] без необходимости формально согласовывать подобные действия с оккупационными властями⁵⁹. Только личная симпатия

⁵⁶ Докладывая в сентябре 1948 г. оккупационным властям об обстановке в своем регионе, Эрнст Кернер, обер-бургомистр баварского городка Ансбах, предупреждал: «Если в ближайшее время здесь не произойдут соответствующие перемены и не последует либо резкого понижения цен, либо значительного повышения зарплат, то возникнет самая серьезная опасность нарушения социального спокойствия» [107, S. 300].

⁵⁷ В некоторых регионах темпы роста безработицы были еще выше. Так, в земле Северный Рейн-Вестфалия число незанятого населения с 20 июня до конца июля 1948 г. увеличилось на 25%, в Гамбурге на 110%, а в Шлезвиг-Гольштейне — на 200%. См.: [107, S. 301].

⁵⁸ Надзор за деятельностью немецких органов законодательной и исполнительной власти в американской и британской оккупационных зонах осуществляли многочисленные союзнические комиссии и группы, подведомственные специально созданному в 1946 г. «Двузональному контрольному бюро» («Bipartite Control Office»).

⁵⁹ Оккупационные власти намеревались временно сохранить порядок нормирования, административного контроля над ценами и распределения сырья, так как опасались, что резкий всплеск инфляции вследствие

и профессиональный авторитет, которыми пользовался Эрхард у американского генерал-губернатора Люциуса Клея⁶⁰, позволили закону «Об основных принципах...» вступить в силу без соответствующего официального разрешения администрации союзников, которое было получено только 30 июня 1948 г. [62, S. 49]

Между тем в Экономическом совете дважды ставился вопрос о вынесении вотума недоверия директору Экономического управления Бизони⁶¹: «Практический результат вашей политики заключается в том, что вы доведете людей до отчаяния в результате того, что вы называете свободой» [78, S. 787; 13, с. 109], — комментировал эрхардовский «прыжок в холодную воду» руководитель фракции СДПГ Эрвин Шеттле. Совет земель⁶² в одной из своих резолюций также констатировал провал «попытки построения дееспособного рыночного хозяйства», единогласно заключив, что «нынешняя ситуация требует основательного пересмотра ценовой политики» [74; 31, S. 279]. Профсоюзы призывали к массовым протестам против «капиталистической анархии» и «экономической политики эксплуатации народа», и организовали 24-часовую всеобщую забастовку в англо-американской зоне (12 ноября 1948 г.), в которой приняло участие более 9 млн человек [24, S. 34]. Предостерегая население от возврата в «подневольное бюрократическое рабство государственной системы командной экономики» [14, с. 116], Л. Эрхард демонстрировал непоколебимую уверенность в правильности избранного пути: «На моей стороне нравственный закон и здравый смысл... Эти господа все еще не видят, что народ давно уже вынес свой приговор, ... что он сыт по горло опекой и унижениями со стороны бюрократии, что он хочет строить свою жизнь и определять свою судьбу самостоятельно и свободно, по собственной воле и собственному усмотрению... Тот же, кто не может предложить лучшего рецепта, кроме принуждения и опять принуждения, теряет право на критику» [14, с. 82, 86], — парировал нападки оппонентов неолиберальный реформатор.

Каким же образом предполагалось сгладить негативные последствия реформы? С целью предотвращения дальнейшего раскручивания ценовой спирали Экономическое управление предприняло ряд регулирующих мероприятий. Так, в начале сентября совместно с представителями текстильной промышленности и торговли был разработан и опубликован первый «каталог уместных цен», в котором отражались «правильные» цены на товары первой необходимости, прежде всего одежду и обувь. Данные списки «адекватных» цен вплоть до апреля 1949 г. регулярно издавались и вывешивались в магазинах розничной торговли; при этом они не имели силы обязательных распоряжений о максимально установленных ценах, а носили лишь информационный характер, т.е. служили потребителям ориентиром об «оптимальном» состоянии «цен на продукцию надлежащего качества [...], рассчитанных соответствующим образом с учетом сложившихся обстоятельств» [39, S. 30]. С 7 октября 1948 г. вступал в силу закон «Против произвольного завышения цен» [49, S. 99], который устанавливал штрафные санкции в отношении тех, кто «недобросовестно использовал ситуацию дефицита или свое экономическое превосходство, и за несоразмерное вознаграждение требовал, обещал, принимал или предоставлял жизненно важные товары или услуги» [109, S. 76]. Отныне нарушения, связанные с неоправданным или спекулятивным завышением освобожденных цен, в законодательном порядке попадали под надзор земельных контролирующих ведомств⁶³. Одновременно с

либерализации мог подорвать доверие к новой валюте и таким образом скомпрометировать всю операцию по проведению реформы. См.: [54, S. 128].

⁶⁰ Как известно, генерал Люциус Д. Клей был одним из сторонников реализации в Германии свободной рыночной экономической модели, что отличало главнокомандующего американской зоны от его коллег — верховных комиссаров британской и французской зон, которые склонялись к сохранению на подконтрольных им германских территориях прежней системы государственного регулирования и планирования, так как в экономической политике их собственных государств в те времена преобладали дирижистские тенденции планификации и социализации. Подробнее о деятельности Л. Клея на посту главы американской военной администрации в Германии см., напр.: [21, 22].

⁶¹ Данная инициатива социал-демократов — отправить Эрхарда в отставку — ни 17 августа, ни 10 ноября 1948 г. так и не нашла поддержки большинства в Экономическом совете. Впрочем, и в лагере христианских демократов (прежде всего среди представителей левого крыла Союза, сторонников так называемого «христианского социализма» из социальных комитетов ХДС, а также консерваторов и антилибералов из баварского ХСС) было немало критиков «франкфуртского курса» экономической политики реформ. Подробнее см.: [19, S. 185].

⁶² Вторая парламентская палата, состоящая из 24 представителей правительств земель и обладающая правом законодательной инициативы; учрежден 23 февраля 1948 г. на месте упраздненного Исполнительного комитета.

⁶³ Как и закон «Об основных принципах», закон «Против произвольного завышения цен» был временным законодательным актом «переходного периода», срок действия которого истек в конце 1948 г. В январе 1949 г. последовала новая редакция, однако и ее срок действия был ограничен серединой 1949 г. В мае 1949 г. Эко-

этим началась реализация специальной государственной программы «широкого потребления» («Каждому человеку»), которая «в тесном взаимодействии промышленности, торговли и профсоюзов» [14, с. 98] была нацелена на производство и продажу социально-значимых товаров повседневного спроса по доступным ценам [58, S. 50]. Фирмы, (добровольно) принимавшие участие в данной производственной программе, должны были осуществлять серийный выпуск обуви, текстильной продукции и предметов домашнего обихода установленного качества и по сниженным ценам⁶⁴, взамен чего им гарантировалась «оптимальная загрузка мощностей», а также государственная помощь в виде преимущественного доступа к сырьевым ресурсам. Программа стартовала 1 ноября 1948 г., и уже к началу следующего года под маркировкой «Каждому человеку» в Германии производилось свыше половины всех потребительских товаров [77, S. 70]⁶⁵. Об экономической рациональности данной кампании можно судить неоднозначно [109, S. 73; 29, S. 327], однако изначальная идея заключалась в том, чтобы создать так называемую «рыночную зону социальной защищенности» [14, с. 148], которая была бы застрахована «от динамики регулярных цен», что позволяло снизить амплитуду социальной напряженности, пока не будут преодолены временные дисбалансы «переходного периода».

Однако все еще открытым оставался наиболее болезненный для западногерманской экономики и общества вопрос — о возмещении ущерба и убытков, причиненных в результате разрушений, бегства и изгнаний в военный и послевоенный период. Несмотря на требования экспертов, — привязать программу по выравниванию бремени социальных потерь к денежной реформе, или, по крайней мере, включить в законы о валюте хотя бы некоторые положения, регулирующие поддержку тех, кто стал нуждающимся в результате войны, — соответствующая компенсация была отложена на годы⁶⁶. Лишь законы от 8 августа 1949 г. («О безотлагательном смягчении бедственного положения в социальной сфере») и от 14 августа 1952 г. («О выравнивании бремени») устанавливали выплаты материальной помощи жертвам войны за счет единовременного налогообложения доходов от имущества непострадавших собственников⁶⁷. Некоторые историки усматривают в факте исключения из денежной реформы программы возмещения ущерба, причиненного войной, отсутствие какой бы то ни было долгосрочной экономической и политической стратегии Соединенных Штатов в отношении Германии⁶⁸. Так или иначе, американцы приняли решение переложить бремя социальных компенсаций на плечи будущего западногерманского правительства, ибо рассматривали денежную реформу как исключительно техническое монетарное мероприятие, необходимое прежде всего для быстрого и эффективного включения страны в программу помощи по плану Маршалла.

В заключение хотелось бы сказать несколько слов о политическом значении событий лета 1948 г. Широко распространен тезис о том, что денежная реформа стала причиной окончательного разделения Германии [6, с. 412 и далее]. Действительно, осуществление реформы во многом обуславливалось конъюнктурой разворачивающегося конфликта

номический совет принял закон «Об упорядочении уголовной ответственности за экономические правонарушения», параграф 19 которого вообрал в себя ряд положений, содержащихся в законе «Против произвольного завышения цен». Закон «Об уголовной ответственности за экономические правонарушения» вступал в силу с 26 июля 1949 г. и «сводил воедино многочисленные правовые нормы, касающиеся охраны экономического порядка, приводя их в соответствие со спецификой хозяйственной структуры послевоенного периода». Данный закон также имел «временный» характер, и в последующие годы регулярно переиздавался, пока в 1954 г. не была принята его фундаментально пересмотренная версия. См.: [109, S. 77]; а также: [65, S. 58].

⁶⁴ Надзор за стоимостью, количеством и качеством товаров, выпущенных по программе «широкого потребления», осуществляли специальные инстанции по контролю над ценами, а также экономические ведомства на уровне земель. Централизованный контроль за исполнением программы со стороны Экономического управления не был предусмотрен.

⁶⁵ Несмотря на постепенное падение спроса на товары, произведенные под маркировкой «Каждому человеку» (не в последнюю очередь, в связи с наметившейся с конца 1948 г. общей тенденцией снижения цен на одежду), программа «широкого потребления» продолжала действовать вплоть до начала 1950-х гг.

⁶⁶ Так, параграф 29 закона «Об обмене денег» (от 27 июня 1948 г.) содержал следующее установление (которое, однако, так и не было выполнено в срок): «До 1 декабря 1948 г. необходимо принять соответствующее германское законодательство, которое детально регламентирует порядок компенсации ущерба, причиненного войной. Данное законодательство должно также определить, каким образом будут возмещены убытки, возникшие в результате денежной реформы, а также иные потери». [90, S. 295].

⁶⁷ Подробнее о комплексе мероприятий в рамках реализации программы компенсации ущерба, причиненного войной, см., напр.: [87; 103]. О социальной политике в Германии оккупационного периода см., напр.: [48].

⁶⁸ Как отмечает Экард Вандель, профессор экономической истории университета Тюбингена, тот факт, «что Вашингтон передал всю ответственность за проведение столь важного мероприятия как денежная реформа в руки военных, свидетельствует о полном непонимании американским правительством экономических взаимосвязей и недооценки политического значения реформы» [101, S. 107].

между Востоком и Западом и необходимостью реализации плана Маршала. Безусловно, она стала одной из вех в истории германского раскола еще до основания двух сепаратных государств. Однако следует отметить, что валютная реформа отнюдь не являлась причиной разрушения экономического единства Германии, так как к середине 1948 г. экономического единства Германии уже попросту не существовало. Его значительная часть была утрачена еще в первые послевоенные месяцы с разделением Германии на зоны оккупации. Традиционный хозяйственный уклад в восточной зоне был кардинально видоизменен с национализацией крупных банков в мае-июне 1945 г., проведением земельной реформы в сентябре 1945 г., а также преобразованием крупных промышленных предприятий в «Советские акционерные общества» и передачей их в муниципальную собственность. Так что ни о каком общем экономическом пространстве Германии на тот момент говорить не приходится. Напротив, реформа 1948 г. позволила сформировать единое валютное пространство на территории западных зон, став важной предпосылкой для образования Тризонии и создав «стабильные фискальные условия, необходимые для воплощения институтов демократии и свободного предпринимательства» [66, S. 283]⁶⁹.



Итак, денежная реформа стала важной отправной точкой начала реорганизации всей западногерманской экономики. Она осталась в коллективной памяти послевоенного поколения немцев символом завершения эпохи обесценившихся денег, бартера и черных рынков. Реформа создала необходимые условия для нормализации хозяйственной жизни, ликвидировав практику натурального обмена и возобновив дееспособную систему денежного обращения и банковского кредита. Между тем ее эффект нельзя рассматривать отдельно от проведенной параллельно с ней хозяйственной реформы, которая была направлена на воссоздание в стране свободной рыночно-экономической системы. В сочетании с решительной политикой экономической либерализации и упразднением командно-административных методов хозяйствования денежная реформа стала одним из ключевых катализаторов дальнейшего развития западногерманской деловой активности в направлении «экономического чуда». Инициированные денежной и хозяйственной реформами высокие темпы экономического роста 1950-х гг. позволили создать необходимую материальную основу для поступательного роста благосостояния широких слоев населения, что было важной предпосылкой для консолидации модели социального рыночного хозяйства и утверждения демократической системы в послевоенной ФРГ.

ЛИТЕРАТУРА

1. 1948 год в германской истории: Материалы конференции российских и немецких историков 19–20 июня 2008 г., Москва / Под ред. Б. Бонвеча и др. М., 2009.
2. Ватлин, А.Ю. Германия в XX веке / А.Ю. Ватлин. М., 2005.
3. Гутник, В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии / В.П. Гутник. М., 2002.
4. Зарицкий, Б.Е. От замыслов к реальности. Немецкое «экономическое чудо» Людвиг Эрхарда / Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика / Б.Е. Зарицкий; под общ. ред. А.Ю. Чепуренко. М., 2001.
5. Зарицкий, Б.Е. Экономика ФРГ: Учеб. пособие / Б.Е. Зарицкий. М., 2009.
6. Клесманн, К. Раздел и объединение Германии (1945–1990 гг.) / К. Клесманн / Краткая история Германии / Ульф Дирльмайер и др.; пер с нем. СПб., 2008.
7. Невский, С.И. Социально-экономические реформы в послевоенной Западной Германии: 1945–1949 / С.И. Невский. М., 2008.
8. Пятьдесят лет немецкой марки: Эмиссионный банк и денежное обращение в Германии с 1948 года. М., 2003.
9. Рейман, М. Решения 1945–1956 / М. Реман. М., 1975.
10. Сообщение о Берлинской конференции трех держав 2 августа 1945 г. / Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны, 1941–1945 гг.: Сборник документов. Т. 6. Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав — СССР, США и Великобритании (17 июля — 2 авг. 1945 г.). М., 1980.
11. Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика / Под общ. ред. А.Ю. Чепуренко. М., 2001.
12. Шмидт, У. Людские и территориальные потери, бегство и изгнание — последствия Второй мировой

⁶⁹ Притом что создание единого валютного пространства являлось важной предпосылкой для образования Тризонии (8 апреля 1949 г.), валютная реформа, несомненно, стала причиной разделения Берлина; советская блокада Западного Берлина и организация американского «воздушного моста» (21/24 июня 1948 г. — 12 мая 1949 г.), как известно, были пер-вым кульминационным пунктом в истории развертывания «холодной войны».

- войны для немецкого народа / У. Шмидт / Послевоенная история Германии: российско-немецкий опыт и перспективы. Материалы конференции российских и немецких историков. М., 2007.
13. Эрхард, Л. Благополучие для всех / Л. Эрхард. М., 2001.
 14. Эрхард, Л. Полвека размышлений: Речи и статьи / Л. Эрхард. М., 1993.
 15. Abelschauser, W. Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945 / W. Abelschauser / München, 2004.
 16. Abelschauser, W. Wirtschaft in Westdeutschland, 1945–1948. Rekonstruktion und Wachstumsbedingungen in der amerikanischen und britischen Zone / W. Abelschauser / Stuttgart, 1975.
 17. Abelschauser, W. Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland: (1945–1980) / W. Abelschauser. Frankfurt a. M., 1983. 18. Akten zur Vorgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945–1949 / Hrsg. v. Bundesarchiv und Institut für Zeitgeschichte, Bd. 4: Januar 1948 — Dezember 1948, bearbeitet von Christoph Weisz u.a. München, 1983.
 19. Ambrosius, G. Die Durchsetzung der Sozialen Marktwirtschaft in Westdeutschland, 1945–1949 / G. Ambrosius. Stuttgart, 1977.
 20. Anordnung über Preisbildung und Preisüberwachung nach der Währungsreform vom 25. Juni 1948 / Wirtschaftsgesetzblatt (= WiGBL.). 1948.
 21. Backer, J.H. Winds of History: The German Years of Lucius Dubignon Clay / J.H. Backer. New York, 1983.
 22. Becker, J.H. Die deutschen Jahre des General Clay. Der Weg zur Bundesrepublik: 1945–1949 / J.H. Becker. München, 1983.
 23. Balabkins, N. Germany under Direct Controls. Economic Aspects of Industrial Disarmament 1945–1948 / N. Balabkins. New Brunswick, 1964.
 24. Beier, G. Der Demonstrations— und Generalstreik vom 12. November 1948. Im Zusammenhang mit der parlamentarischen Entwicklung Westdeutschlands / G. Beier. Frankfurt a.M. u.a., 1975.
 25. Bennett, J. The German Currency Reform / J. Bennett // Annals of the American Academy of Political and Social Science. Vol. 267. January 1950.
 26. Berg-Schlosser, D. Die Konstituierung des Wirtschaftssystems / D. Berg-Schlosser / Beck J. u.a. (Hrsg.) Vorgeschichte der Bundesrepublik Deutschland — Zwischen Kapitulation und Grundgesetz. München, 1979.
 27. Blum, R. Soziale Marktwirtschaft. Wirtschaftspolitik zwischen Neoliberalismus und Ordoliberalismus / R. Blum. Tübingen, 1969.
 28. Borchardt, K. Die Bundesrepublik Deutschland in den säkularen Trends der wirtschaftlichen Entwicklung / K. Borchardt / Sozialgeschichte der Bundesrepublik Deutschland. Beiträge zum Kontinuitätsproblem, hrsg. v. Werner Conze und M. Rainer Lepsius (Industrielle Welt Bd. 34). Stuttgart, 1983.
 29. Borchardt, K. et al. Die Wirkung der Marshallplan-Hilfe in Schlüsselbranchen der deutschen Wirtschaft / K. Borchardt, Ch. Buchheim // Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 35, 1987.
 30. Boss, A. Incentives und Wirtschaftswachstum — Zur Steuerpolitik der frühen Nachkriegszeit / A. Boss // Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapier Nr. 295. Kiel, 1987.
 31. Brackmann, M. Vom totalen Krieg zum Wirtschaftswunder: die Vorgeschichte der westdeutschen Währungsreform 1948 / M. Brackmann. Essen, 1993.
 32. Brinkmann, G. et al. (Hrsg.). Sozialökonomische Verhaltensforschung. Ausgewählte Aufsätze von Günter Schmolders / G. Brinkmann, B. Strümpel, H. Zimmermann. Berlin, 1973. 33. Buchheim, Ch. Die Errichtung der Bank deutscher Länder und die Währungsreform in Westdeutschland / Ch. Buchheim / Fünfzig Jahre Deutsche Mark: Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948. München, 1998.
 34. Buchheim, Ch. Die Währungsreform 1948 in Westdeutschland / Ch. Buchheim // Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 36, 1988.
 35. Buchheim, Ch. Die Wiedereingliederung Westdeutschlands in die Weltwirtschaft 1945–1958 / Ch. Buchheim. München, 1990.
 36. Bundesrepublik Deutschland. Beiträge zum Kontinuitätsproblem, hrsg. v. Werner Conze und M. Rainer Lepsius (Industrielle Welt Bd. 34). Stuttgart, 1983.
 37. Carlin, W. Economic Reconstruction in Western Germany, 1945–55: the displacement of «vegetative control» / W. Carlin / Turner I. (ed.) Reconstruction in Post-War Germany: British Occupation Policy and the Western Zones, 1945–1955. New York, 1989.
 38. Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft. Sammelband der Gutachten von 1948 bis 1972 / Hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft. Göttingen, 1973.
 39. Die Preisspiegel // Wirtschaftsverwaltung, Oktober 1948.
 40. Drr, E. Historische Erfahrungen über die Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland / E. Dürr / Siebert, H. (Hrsg.) Perspektiven der deutschen Wirtschaftspolitik. Stuttgart, 1983.
 41. Entwicklung Westdeutschlands. Frankfurt a.M. u.a., 1975.
 42. Ermer, M. Von der Reichsmark zur Deutschen Notenbank. Zum Binnenwährungsumtausch in der Sowjetischen Besatzungszone Deutschlands (Juni/Juli 1948) / M. Ermer. Stuttgart, 2000.
 43. Eschenburg, T. Jahre der Besatzung: 1945–1949 / T. Eschenburg. Stuttgart u.a., 1983 (Geschichte der Bundesrepublik Deutschland: in 5 Bd.; Bd. 1).
 44. Faulenbach, J. Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft / J. Faulenbach // Das Parlament. Nr. 38 vom. 23.9. 1978.
 45. Germany, 1947–1949: The Story in Documents. U.S. Government Print Office: Washington, DC, 1950.
 46. Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Band 2. Das Entscheidungsjahr 1948 / Hrsg. v. Jürgen Weber, mit Beiträgen v. Gebhard Diemer u.a. Paderborn u.a., 1980.

47. Geschichte der deutschen Wirtschaft im 20. Jahrhundert / hrsg. von Reinhard Spree. München, 2001.
48. Geschichte der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945. Band 2/1: Die Zeit der Besatzungszonen 1945–1949. Sozialpolitik zwischen Kriegsende und der Gründung zweier deutscher Staaten / Bandverantwortlicher Udo Wengst. Baden-Baden, 2001.
49. Gesetz gegen Preistreibeerei vom 7.10.1948 / WiGBL. 1948.
50. *Goldschmidt N., Hesse J.-O.* Ludwig Erhard hatte Helfer // Süddeutsche Zeitung, 14./15.6.2008.
51. *Görtemaker, M.* Geschichte der Bundesrepublik Deutschland: von der Gründung bis zur Gegenwart / M. Görtemaker. München, 1999.
52. *Gottlieb, M.* Failure of Quadripartite Monetary Reform 1945–1947 / M. Gottlieb // Finanzarchiv. Neue Folge. Bd. 17 (1956/57). S. 398–417.
53. *Grundlach, E.* Währungsreform und wirtschaftliche Entwicklung: Westdeutschland 1948 / E. Grundlach // Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapier Nr. 286. Kiel, 1987.
54. *Hardach, K.* Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 20. Jahrhundert: (1914–1970) / K. Hardach. Göttingen, 1993.
55. *Henke, K.-D.* Die Amerikanische Besetzung Deutschlands. 2. Aufl. / K.-D. Henke. München, 1996.
56. *Hentschel, V.* Ludwig Erhard: ein Politikerleben / V. Hentschel. München u.a., 1996.
57. *Jnossy, F.* unter Mitarbeit von *Holló, M.* Das Ende der Wirtschaftswunder. Erscheinung und Wesen der wirtschaftlichen Entwicklung. Frankfurt a.M., 1966.
58. Jedermann-Programm // Wirtschaftsverwaltung, Januar 1949.
59. *Klemm, B.* et al. Vor dem „Wirtschaftswunder“: Durchbruch zum Wachstum oder Lähmungskrise? Eine Auseinandersetzung mit Werner Abelshausers Interpretation der Wirtschaftsentwicklung 1945–1948 / B. Klemm, G.J. Trittel // Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 35, 1987.
60. *Klemann, Ch.* Die doppelte Staatsgründung. Deutsche Geschichte 1945–1955 / Ch. Kleßmann. Bonn, 1982.
61. *Klump, R.* Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland: zur Kritik neuerer wirtschaftshistorischer Interpretationen aus ordnungspolitischer Sicht / R. Klump. Stuttgart, 1985.
62. *Koerfer, D.* Kampf ums Kanzleramt: Erhard und Adenauer. Neueingichtete Ausg / D. Koerfer. Berlin, 1998.
63. *Krengel, R.* Anlagevermögen, Produktion und Beschäftigung der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik von 1924–1956 / R. Krengel. Berlin, 1958.
64. *Lampert, H.* et al. Die Wirtschafts— und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen der Europäischen Union / H. Lampert, A. Bossert. München, 2007.
65. *Lessing, V.P.* Die Preistreibeerei als Problem des Wirtschaftsstrafrechts. Diss. / V.P. LessingGöttingen, 1973.
66. *Mai, G.* Der Alliierte Kontrollrat in Deutschland 1945–1948: alliierte Einheit — deutsche Teilung? / G. Mai. München u.a., 1995.
67. *Manz, M.* Stagnation und Aufschwung in der französischen Zone 1945–1948 / M. Manz. Ostfildern, 1985.
68. Materialien zur Wirtschafts — und Währungsreform 1948. Ludwig-Erhard-Stiftung, Bonn, 1978.
69. *Mendershausen, H.* Prices, Money and the Distribution of Goods in Postwar Germany / H. Mendershausen // American Economic Review 39, 1949.
70. *Miksch, L.* Die Preisentwicklung / L. Miksch // Wirtschaftsverwaltung, September 1948.
71. Military Government Gazette. № 25.
72. *Möller, H.* Die Westdeutsche Währungsreform von 1948 / H. Mller / Deutsche Bundesbank (Hrsg.). Währung und Wirtschaft in Deutschland 1846–1975. Frankfurt a.M., 1976.
73. *Muscheid, Ju.* Die Steuerpolitik in der Bundesrepublik Deutschland 1949–1982 / Ju. Muscheid. Berlin (W), 1986.
74. Niederschrift über die nichtöffentliche Sitzung des Länderrates am 18.11.1948 / PA B 2/744.
75. *Noelle, E.* et al. (Hrsg.) Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1947–1955 / E. Noelle, E.P. Neumann. Allensbach, 1956.
76. *Plumpe, W.* Vom Plan zum Markt: Wirtschaftsverwaltung und Unternehmensverbände in der britischen Zone / W. Plumpe. Düsseldorf, 1987.
77. *Prollius, M.V.* Deutsche Wirtschaftsgeschichte nach 1945 / M.V. Prollis. Göttingen, 2006.
78. Protokoll der Sitzung des Wirtschaftsrates vom 20.08.1948 / Parlaments-Archiv. Bestand B 2: Wirtschaftsrat/731.
79. *Ritschl, A.* Die Währungsreform von 1948 und der Wiederaufstieg der westdeutschen Industrie: Zu den Thesen von Mathias Manz und Werner Abelshausen über die Produktionswirkungen der Währungsreform / A. Ritschl // Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 33, 1985. S. 136–165.
80. *Ritschl, A.* (with *Berger, H.*) Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947–52: A Revisionist View / A. Ritschl // Barry Eichengreen (ed.) Europe’s Postwar Growth, Revisited, Cambridge, 1995.
81. *Rittmann, H.* Deutsche Geldgeschichte seit 1914 / H. Rittmann. München, 1986.
82. *Rubarth, W.* Die Preisfreigabe-Anordnung / W. Rubarth / *Miksch, L.* u.a. Die Preisfreigabe. Wirtschaftspolitik und Recht. Frankfurt a.M., 1948.
83. *Rueff, J.* Natürliche Erklärung eines Wunders / J. Rueff / *Hunold, A.* (Hrsg.) Wirtschaft ohne Wunder. Erlenbach-Zürich, 1953.

84. *Sauermann, H.* On the Economic and Financial Rehabilitation of Western Germany (1945–1949) / H. Sauermann // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 135. 1979.
85. *Scherpenberg, J. van.* Öffentliche Finanzwirtschaft in Westdeutschland 1944–1948 / J. van Scherpenberg. Frankfurt a.M., 1984.
86. *Schiller, K.* Wirtschaftspolitische Konsequenzen der Währungsreform / K. Schiller / Währungsreform und soziale Marktwirtschaft: Rückblicke und Ausblicke / Hrsg. v. Peter Hampe mit Beitr. v. Christoph Buchheim u.a. München, 1989.
87. *Schillinger, R.* Der Entscheidungsprozess beim Lastenausgleich 1945–1952 / R. Schillinger. St. Katharinen, 1985.
88. *Schmidt, M.G.* u.a. (Hrsg.). Der Wohlfahrtsstaat: Eine Einführung in den historischen und internationalen Vergleich / M.G. Schmidt. Wiesbaden, 2007.
89. *Schmolders, G.* Die Zigarettenwährung / Brinkmann G., Strümpel B., Zimmermann H. (Hrsg.). Sozialökonomische Verhaltensforschung. Ausgewählte Aufsätze von Günter Schmolders. Berlin, 1973.
90. *Seidel, K.-D.* Die Deutsche Geldgesetzgebung seit 1871 / K.-D. Seidel. München, 1973.
91. *Sprenger, B.* Das Geld der Deutschen: Geldgeschichte Deutschlands von den Anfängern bis zur Gegenwart / B. Sprenger. Paderborn u.a., 1991.
92. *Tribe, K.* The 1948 Currency Reform: Structure and Purpose / K. Tribe / 50 Years of the German Mark: Essays in Honor of Stephen F. Frowen. New York, 2001.
93. *Uffelman, U.* Der Weg zur Bundesrepublik. Wirtschaftliche, gesellschaftliche und staatliche Weichenstellungen 1945–1949 / U. Uffelman. Düsseldorf, 1988.
94. *Vogel, W.* Westdeutschland 1945–1950: Der Aufbau von Verfassungs— und Verwaltungseinrichtungen über den Ländern der drei westlichen Besatzungszonen / W. Vogel. Teil 2. Einzelne Verwaltungszweige: Wirtschaft, Marshallplan, Statistik. 2. Aufl. Boppard am Rhein, 1989.
95. *Währung und Wirtschaft in Deutschland 1846–1975* / Hrsg. v. Deutsche Bundesbank. Frankfurt a.M., 1976.
96. *Währungsgesetze. Vorschriften zur Neuordnung des Geldwesens in der Bundesrepublik und in Berlin (West)* / Textsammlung von Rudolf Harmening. München u.a., 1955.
97. *Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft: Erfahrungen und Perspektiven nach 40 Jahren* / Hrsg. v. Wolfgang Fischer. Berlin, 1989.
98. *Währungsreform und soziale Marktwirtschaft: Rückblicke und Ausblicke* / Hrsg. v. Peter Hampe mit Beitr. v. Christoph Buchheim u.a. München, 1989.
99. *Wallich, H.C.* Triebkräfte des deutschen Wiederaufstieges / H.C. Wallich. Frankfurt a.M., 1955.
100. *Walter, R.* Wirtschaftsgeschichte: vom Merkantilismus bis zur Gegenwart / R. Walter. Köln u.a., 1995.
101. *Wandel, E.* Die Entstehung der Bank deutscher Länder und die deutsche Währungsreform 1948. Die Rekonstruktion des westdeutschen Geld— und Währungssystems 1945–1949 unter Berücksichtigung der amerikanischen Besatzungspolitik / E. Wandel. Frankfurt a.M., 1980.
102. *Weimer, W.* Deutsche Wirtschaftsgeschichte: von der Währungsreform bis zum Euro / W. Weimer. Hamburg, 1998.
103. *Wiegand, L.* Der Lastenausgleich in der Bundesrepublik Deutschland 1949 bis 1985 / L. Wiegand. Frankfurt a.M., 1992.
104. *Winkel, H.* Die deutsche Wirtschaft seit Kriegsende: Entwicklung und Probleme / H. Winkel. Frankfurt a.M., 1971.
105. *Wolf, H.C.* The Lucky Miracle. Germany 1945–1951 / H.C. Wolf / Dornbusch R. u. a. (Hg.). Post-war Economic Reconstruction and Lessons for the East Today. Cambridge, Mass., u. London, 1993. P. 29–56.
106. *Wolff, M.* Die Währungsreform in Berlin: 1948/49 / M. Wolff. Berlin u.a., 1990.
107. *Woller, H.* Gesellschaft und Politik in der amerikanischen Besatzungszone. München, 1986 (Quellen und Darstellungen zur Zeitgeschichte; Bd. 25) / H. Woller.
108. *Zur Vorgeschichte der Deutschen Mark. Die Währungsreformpläne 1945–1948* / Hrsg. v. Hans Möller. Basel, 1961.
109. *Zndorf, I.* Der Preis der Marktwirtschaft. Staatliche Preispolitik und Lebensstandard in Westdeutschland 1948 bis 1963 / I. Zündorf. Stuttgart, 2006.

ПРИОРИТЕТНОСТЬ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ШМАКОВ А.В.,

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

ПЕТРОВ С.П.,

магистрант факультета бизнеса,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: gmork88@rambler.ru

В статье приводится критический анализ использования критерия справедливости при оценке законодательства, описаны достоинства и недостатки базовых критериев оценки эффективности законодательства, проведен анализ эффективности статей 178 и 179 Гражданского кодекса РФ.

Ключевые слова: экономический анализ права; критерии справедливости; критерии эффективности; договорное право; неполнота информации.

The article has presented critical analysis of using justice criteria in law assessment, it has described advantages and disadvantages of assessment criteria of law efficiency and also it has analyzed efficiency of clauses 178 and 179 of Civil law of Russian Federation.

Keywords: law and economics; justice criteria; efficiency criteria; contract law; incomplete information.

Коды классификатора JEL: K00, K12.

Постановка проблемы

В обществе ярко выражена позиция, согласно которой законодательство не должно быть направлено на достижение эффективности, должно иметь в основном распределительные цели. Альтернативные правовые нормы ведут к перераспределению благосостояния, поскольку человек, получивший право собственности, становится богаче. При нулевых трансакционных издержках различные варианты отчуждения прав собственности влияют на распределение, но не на эффективность. Возникает иллюзия необходимости установления прав собственности на законодательном уровне с использованием лишь критериев справедливого распределения богатства.

Мы не ставим под сомнение важность понимания обществом вопросов справедливости, однако не придерживаемся озвученной выше позиции. Необходимо понимать, что, с одной стороны, возможность решения вопросов справедливости при помощи законодательства (прямо или косвенно связанного с распределением прав собственности) во многих случаях весьма условна. С другой стороны, трансакционные издержки в современных условиях значительны, следовательно, законодательство является важным механизмом достижения эффективности в обществе. С целью обоснования данной позиции, во-первых, покажем, что критерий справедливости не может стать бесспорным, однозначным критерием оценки законодательства. Во-вторых, приведем пример использования правовых институтов, способствующих достижению эффективности.

Неопределенность понятия справедливости

Прежде всего, необходимо отметить, что понятие справедливости слишком неопределенно и неоднородно для различных групп людей, чтобы стать универсальным критерием оценки нормативно-правовых актов.

В основе современного понимания справедливости лежит работа Джона Ролза «Теория справедливости» [5]. Особенностью его подхода является то, что понимание справедливости он основывает не на критериях нравственности, а на представлении о договорной природе справедливости¹. Справедливость достигается, если действует набор правил или принципов общественного устройства, с которыми согласны разные люди при условии, что эти люди не знают, какую позицию они займут в обществе. Иными словами, если вы распределяете имущество между тремя людьми, зная, что получите одну из выделенных частей, и не знаете какую, то осуществляемое вами распределение будет справедливо.

Согласно теории Дж. Ролза справедливость в обществе может достигаться, если выполняются три условия:

- равные права свободы (каждый человек изначально свободен);
- вертикальная мобильность (возможность подняться по социальной лестнице);
- справедливые неравенства (допустимый уровень неравенства доходов).

Основываясь на анализе выполнения данных условий для российского общества, А.А. Аузан пришел к выводу о неоднородности понятия справедливости, отсутствию единого понятия справедливости для различных социальных групп [1]:

1. Справедливость не будет достигнута, если не обеспечить людям равные права свободы. Однако права свободы приносят не только выгоды, но и значительные издержки, связанные с распоряжением данными правами. Если издержки велики, возникает соблазн обмена свободы на благосостояние. Два фактора существенно влияют на готовность людей нести данные издержки: образование (для образованного человека издержки распоряжения правами свободы меньше) и имущественное благосостояние (у богатого человека сильнее мотивы пользоваться правами свободы, поскольку принимаемые в государстве решения больше влияют на его благосостояние). По уровню благосостояния и образования российское общество неоднородно.
2. Для достижения справедливости требуется определенная вертикальная мобильность. Характер востребованной вертикальной мобильности существенно зависит от соотношения активного и пассивного населения в стране. В России быстрое построение демократического режима на фоне длительной исторической традиции авторитаризма привело к неоднородности в обществе по уровню и характеру активности.
3. Что касается справедливых неравенств, Дж. Ролз писал, что совершенная модель справедливости базируется на улучшении положения самого бедного человека в стране, поскольку никто не захочет неравенства в доходах, если с определенной вероятностью он окажется самым бедным. Ему оппонировал Джон Харшани, отмечая характерную для людей ненулевую склонность к риску, приводящую к дифференциации доходов. Люди склонны рисковать оказаться бедными до тех пор, пока остается возможность стать богатыми. В России складывается противоречивое отношение к риску. Часть населения принимает очень высокую степень риска, другая часть не желает его принимать.

Следовательно, российское общество настолько неоднородно по критериям образования, имущественного достатка, уровню активности, склонности к риску, что нельзя говорить о единой модели справедливости. А.А. Аузан в рамках российского общества выделяет несколько подходов к определению справедливости для разных социальных групп (табл. 1).

¹ Слабые стороны юридической науки и необходимость использования экономического анализа, в том числе нормативного, наглядно демонстрирует цитата из книги Людвиг фон Мизеса «Теория и история» [3, с. 47]: «Концепция справедливости, используемая в юриспруденции, ссылается на легальность, т.е. на законность с точки зрения действующего права страны. Она подразумевает справедливость *de lege lata* [с точки зрения действующего закона]. Наука о праве ничего не может сказать о справедливости *de lege ferenda* [с точки зрения законодательного предложения], о законах, какими они должны быть. Введение в действие новых законов и отмена старых является задачей законодательного органа, единственный критерий которого — общественная польза. Помощь, которую законодатель может ждать от юристов, касается только технических деталей, а не существа законов или декретов».

Таблица 1

Подходы к справедливости в российском обществе

Склонность к риску	Активность населения	
	Активные группы населения	Пассивные группы населения
Высокая склонность к риску	Равенство первоначальных условий роста	Возможность доступа к элите
Низкая склонность к риску	Наличие рабочих мест	Запрет демонстрации роскоши, создание своего круга общения

Возникает вопрос: интересам и моральным приоритетам какой группы должно соответствовать законодательство и почему? Думаю, на данный вопрос трудно дать приемлемо обоснованный ответ. Следовательно, использование критериев справедливости для оценки законодательства — скорее политическое манипулирование, чем обоснованная позиция. Если в обществе возникает конфликт между эффективностью и справедливостью, приоритет должен отдаваться более четким и обоснованным критериям эффективности.

Нужно также отметить, в экономике имеются более действенные механизмы достижения справедливости. Например, система прогрессивного налогообложения лучше справляется с проблемой достижения справедливости, чем перераспределение прав собственности, в силу ряда причин [10]:

1. Прогрессивный подоходный налог вполне определенно снижает степень неравенства, тогда как закон о собственности опирается на некоторые грубые усреднения. Например, мы передаем права собственности на землю от более богатого в среднем городского населения сельскому населению. Но внутри группы население также дифференцировано по уровню дохода, и эта мера может привести к еще большей дифференциации.
2. При перераспределении прав собственности часто невозможно предвидеть реальные последствия перераспределения, тогда как налогообложение в этом смысле более прозрачно. Например, присвоение права собственности может сопровождаться ростом цен на услуги для собственника или дополнительными издержками, связанными с содержанием собственности, что способно привести к снижению его благосостояния.
3. Поскольку в действительности трансакционные издержки положительны, любое перераспределение прав собственности связано с потерями части стоимости. Расходы, связанные с налогообложением, оцениваются как менее значительные.

Перераспределение прав собственности в долгосрочном периоде оказывает более существенное искажающее воздействие на экономику, чем прогрессивное налогообложение. Это связано с возможным стремлением людей заниматься деятельностью, связанной с присвоением прав собственности, что может привести к диспропорциям.

Использование критериев эффективности

Современный подход к понятию эффективности предложен теоретиками экономической теории права, передового направления исследований на стыке институциональной экономики и юриспруденции. В соответствии с данным подходом, если какая-то норма расширяет возможности ведения хозяйственной деятельности, способствует созданию стоимости (ценности) и оптимизации распределения ресурсов, то такая норма признается эффективной. Нормы, способствующие разрушению и непроизводительному перераспределению стоимости (ценности), могут быть признаны неэффективными. Эффективным будет распределение ресурсов, приводящее к максимизации стоимости (ценности) [6]. При этом единственный случай, когда эффективное распределение не может быть подвергнуто сомнению, возникает, если люди вступают в добровольную, рациональную сделку, обладая полной информацией, и эта сделка не оказывает влияния на третьих лиц, в том числе не противоречит нормам морали. В этом случае оба человека чувствуют себя в выигрыше, никто не страдает, следовательно, общая ценность увеличивается.

Данный подход конкретизируется в двух базовых критериях:

1. Критерий эффективности по Парето: «Предложение об изменениях в экономике следует принимать, если состояние, по крайней мере, одного человека улучшается (по его мнению), без ухудшения состояния кого-либо другого (по его мнению)».

2. Критерий Калдора—Хикса: «Предложение об изменениях в экономике следует принимать, если те, кто станет состоятельнее вследствие изменения, склонны настолько компенсировать потери тех, кто стал менее состоятельным вследствие изменения, что последние будут в том же положении, что и до изменений (по их мнению), а первые улучшат свое положение (по их мнению)».

Данные критерии не лишены существенных недостатков, с которыми можно ознакомиться, например, в работах М.И. Одинцовой [4] или А.В. Шмакова [7]. В общем виде данные недостатки представлены в табл. 2.

Таблица 2

Недостатки критериев эффективности

Критерий Парето	Критерий Калдора-Хикса
В формулировках не учтены требования: а) рациональности, добровольности обмена, полноты информации; б) отсутствия влияния на третьих лиц; в) соответствия признанным в обществе нормам морали	
Используемые оценочные суждения неоднозначны	
Критерий консервативен	Возникают сложности с оценкой компенсации

Две первые группы недостатков общие как для критерия Парето, так и для критерия Калдора—Хикса. Третий недостаток определяет выбор между данными критериями.

1. Часто при применении критериев игнорируют подразумеваемые (но не прописанные формально) требования полноты информации, добровольности обмена, рациональности, отсутствия влияния на третьих лиц и соответствия признанным в обществе нормам морали. В этих случаях возникают возражения против использования критериев, которые, впрочем, показывают не столько недостаток критериев, сколько необходимость осмысленно подходить к их использованию и учитывать ограничения, накладываемые спецификой общественных отношений.
2. Критерии не свободны от оценочных суждений. В случае если делается попытка перераспределения ресурсов с участием третьей стороны (своеобразного арбитра), то стороны имеют стимулы занижать ценность получаемых ресурсов и завышать ценность передаваемых. Возникает хорошо известный в среде экономистов эффект богатства. Большинство экономистов при этом признают, что критерии основаны на оценке мнений, но утверждают, что данные мнения «широко распространены» или «почти неоспоримы». Таким образом, данный недостаток сохраняет возможность использования критериев.
3. Критерий Парето крайне консервативен, имеет тенденцию к сохранению существующего положения вещей. Очень немногие перераспределения будут удовлетворять данному критерию, поскольку во многих случаях люди имеют предпочтения относительно поведения других людей. В соответствии с данным критерием они могут блокировать изменения.

Для устранения этого недостатка было сделано улучшение критерия Парето — критерий Калдора—Хикса. Критерий Калдора—Хикса является более выполнимым, чем критерий Парето, так как он требует лишь, чтобы выгоды от курса действий превышали издержки. Отметим, что предусмотренная критерием компенсация не обязательно должна быть уплачена. Достаточно потенциальная возможность оплаты или факт, что выигрыш для общества от распределения меньше потерь. Калдор писал, что вопрос, будет или не будет выплачена компенсация, является скорее этическим или политическим.

Однако при использовании критерия Калдора—Хикса возникает проблема оценки возможности компенсации. В случае если речь идет о перераспределении ресурсов, бывает сложно выявить действительные предпочтения людей. Когда люди платят за приобретаемый товар, они демонстрируют свои предпочтения. В случае же, когда перераспределение ресурсов осуществляется третьей стороной, люди начинают искажать информацию о предпочтениях, чтобы уменьшить свою долю оплаты или увеличить долю получаемого ресурса.

Несмотря на недостатки, конкретизация данных критериев для конкретной отрасли права дает положительные результаты, позволяет формировать подходы к оценке эффективности законодательства. Именно эти результаты объясняют ведущую роль экономической теории права и признание данной теории западной юридической наукой.

Пример использования критериев эффективности при совершенствовании статей 178 и 179 ГК РФ

В гражданском законодательстве РФ достаточно большое количество норм не имеет под собой экономического обоснования. Остановимся на проблеме неполноты информации при заключении договора. Если в момент заключения договора одна или несколько договаривающихся сторон обладают неполной информацией, нарушается условие индивидуальной рациональности, и заключенный договор может оказаться неэффективным. У сторон договора появляется желание расторгнуть договор. Неисполнение такого рода договоров часто целесообразно и с общественной точки зрения, поскольку в большинстве случаев они связаны с непроизводительными затратами, направленными на перераспределение ресурсов в пользу одной из сторон. Возникает проблема определения, в каких случаях эффективно освобождение сторон от ответственности за неисполнение договора, а в каких необходимо принуждать стороны к его исполнению.

В Гражданском кодексе РФ подход к определению ответственной стороны не связан с характером информации. Отсутствует даже четкое первичное разграничение сделок, совершенных под влиянием заблуждения, и сделок, совершенных под влиянием обмана. Статья 178 ГК РФ — Недействительность сделки, совершенной под влиянием заблуждения — гласит: «Сделка, совершенная под влиянием заблуждения... может быть признана судом недействительной по иску стороны, действовавшей под влиянием заблуждения». Статья 179 ГК РФ — Недействительность сделки, совершенной под влиянием обмана — содержит аналогичную информацию: «Сделка, совершенная под влиянием обмана... может быть признана судом недействительной по иску потерпевшего» [2]. Следовательно, характер информации фактически не учитывается. Такой подход экономнее с точки зрения трансакционных издержек. Однако он связан с более существенными потерями от недопроизводства информации.

Подход к определению эффективности решений по расторжению договора, оспариваемого со ссылкой на неполноту информации, предложен А. Кронменом [11]. В соответствии с данным подходом, при принятии решения необходимо учесть следующее.

- ◆ Вмешательство государства необходимо лишь в случае, когда стороны в процессе контракта самостоятельно не предусмотрели риски, связанные с договором. При этом цель договорного законодательства в том, чтобы снизить трансакционные издержки, применив юридическое правило, которое приблизит судебное решение к тому, которое было бы принято сторонами, если бы они взвешенно подошли к проблеме.
- ◆ Эффективно перемещать риск возникновения нежелательного события, возникшего в результате неполноты информации, на ту сторону, которая имеет возможность получить информацию с меньшими затратами и, соответственно, лучшую возможность предотвратить риск. В этом случае минимизируются общие издержки от потенциальной ошибки, и создаются верные стимулы по предотвращению ошибок для стороны, которая может предотвратить их более эффективно.
- ◆ При ускорении производства и распространения информации возрастает эффективность распределения ресурсов, поскольку при наличии достоверной информации стороны ведут себя более рационально. Эффективное решение законодателя должно способствовать производству и быстрому распространению информации.

Таким образом проблема сводится к определению варианта, при котором будет производиться наибольшее количество полезной для общества информации с минимально возможными затратами и потерями. Для того чтобы дать конкретные рекомендации по достижению эффективности в подобных случаях, необходимо разграничить возможные виды дел, связанные с различными характеристиками неполноты информации (рис. 1)².

² Р. Кутер и Т. Улен придерживаются альтернативного мнения, заключающегося в том, что решение по признанию договора недействительным со ссылкой на несовершенство информации должно приниматься, основываясь на характере такой информации [8]. Информация может быть: 1) производительной — если информация используется для создания материальных ценностей; 2) перераспределительной — если информация используется для перераспределения материальных ценностей в пользу информированной стороны; 3) смешанной — если информация используется для достижения как первой, так и второй целей. В соответствии с характером информации формируется три принципа признания законной силы договоров:

1. Должна признаваться юридическая сила договоров, основанных на различии в производительной информации. В этом случае признание договора создает стимулы для производства такой информации.

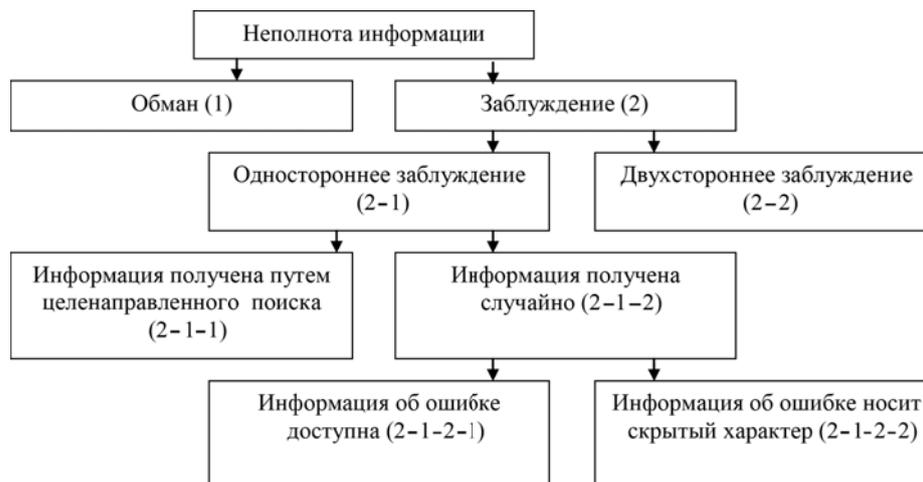


Рис. 1. Характеристики, определяющие эффективность судебных решений по искам о расторжении договоров со ссылкой на неполноту информации

Прежде всего, необходимо разграничить обман (1) и заблуждение (2). Обман представляет собой предоставление заведомо неверной информации, искажение информации. Ответственность за невыполнение договора в случае обмана, мошенничества необходима, поскольку снижает транзакционные издержки заключения договоров. Если стороны заключают договор в условиях правовой незащищенности от обмана, они будут принимать чрезмерные меры предосторожности и расходы в обществе существенно возрастут.

Заблуждение возникает в случае, если обе стороны не обладают информацией, либо одна из сторон такой информацией обладает, но не предоставляет ее другой стороне. В идеале суд, руководствуясь экономической эффективностью, должен возложить риск ответственности на сторону, способную получить информацию с меньшими издержками. В этом случае снижаются и транзакционные издержки процесса заключения договора. Но экономическая логика требует учесть виды заблуждения: одностороннее (2-1) и двухстороннее (2-2).

В случае двухстороннего заблуждения обе стороны договора заблуждаются по поводу одного и того же факта. При решении вопроса, какая из сторон имела больше возможностей предотвратить ошибку, может потребоваться детальный запрос о характере ошибки, а также об экономической роли и положении каждой из вовлеченных сторон. Это достаточно затратное исследование, поэтому в целях экономии транзакционных издержек эффективно освободить от ответственности за невыполнение договора допустившую ошибку сторону.

В случае одностороннего заблуждения одна из сторон обладает необходимой информацией, но не предоставляет ее другой стороне. Эффективность требует, чтобы риск односторонней ошибки был возложен на сторону, способную наиболее эффективно предупредить такой риск. Однако нельзя забывать, что принятое решение отразится на производстве и скорости распространения информации. Закон должен стимулировать производство информации, способствующей увеличению общественной эффективности. Для принятия

2. Должна признаваться юридическая сила договоров, основанных на различии в смешанной информации. В этом случае приоритет, опять же, отдается необходимости стимулирования поиска производительной информации.
3. Не должна признаваться юридическая сила договоров, основанных на различии только в перераспределительной информации. Получение перераспределительной информации затратно для общества, однако не связано с созданием дополнительных материальных ценностей. Следовательно, производство такой информации неэффективно. Не признавая подобных договоров, закон разрушает стимулы для производства перераспределительной информации.

Мы считаем, что данный подход имеет существенный недостаток, поскольку не учитывает, что перераспределительная информация также может быть полезна для общества. Быстрое распространение информации способствует принятию более эффективных решений индивидами. В этом смысле производство и распространение любого типа информации способствует повышению эффективности.

эффективного решения в этом случае необходимо учитывать характер информации. Информация может быть получена либо путем специального поиска (2–1–1), либо случайно (2–1–2) [12]. Например, специалист по ценным бумагам, может получить информацию об интересующей его корпорации, тщательно изучая данные о ее экономической деятельности, а может нечаянно подслушать ее из чужой беседы в автобусе [14].

В случае если информация является продуктом дорогостоящего поиска, эффективно допускать ее неразглашение, поскольку правило, разрешающее неразглашение, — единственный эффективный способ стимулирования инвестиций в получение такой информации. Наложение обязанности разглашения на хорошо информированную сторону лишает ее преимуществ от обладания информацией, и у данной стороны появится стимул снизить усилия по поиску информации. Другая сторона, получающая информацию бесплатно, также не будет иметь стимулов к поиску информации. Поэтому отказ в праве собственности на преднамеренно полученную информацию разрушает стимулы вкладывать средства в поиск информации [9]. Наиболее эффективным способом установления прав собственности на краткосрочную информацию, например, на информацию о состоянии рынка, будет разрешение заключать сделки, не раскрывая преднамеренно полученную информацию [13]. В этом случае, потери общества от ошибок как результата неопределенности будут меньше потерь от недопроизводства информации.

Если же информация не является продуктом преднамеренного поиска, риск потерь от неопределенности необходимо возлагать на сторону, которая могла легче обнаружить ошибку и предотвратить ее с меньшими издержками. Если информация носит скрытый характер (2–1–2–2), необходимо стимулировать сторону, обладающую информацией, к ее разглашению. Для этого сторону, допустившую ошибку, следует освобождать от ответственности за невыполнение договора, если другая сторона знала или должна была знать о его ошибке. Факт знания в этом случае легко обнаружить, поскольку договор, содержащий такую ошибку, как правило, выглядит неправдоподобно привлекательным. Отметим, что человек, получивший информацию случайно, не будет отказываться от своих действий, даже если не получит выгоды от обладания информацией, поэтому требование о разглашении не приведет к резкому сокращению подобной информации. Таким образом, издержки, связанные с рисками, снижаются без разрушения стимулов к производству информации. Если же ошибка не очевидна для обеих сторон (2–1–2–1), разумно предположить, что ошибающаяся сторона легче может обнаружить собственную ошибку, поскольку для другой стороны поиск ошибки будет связан с дополнительными затратами, для осуществления которых нет оснований. В этом случае нет причины освобождать сторону от ответственности по договору. Применяется так называемый принцип «составной ответственности», в соответствии с которым изначально ответственность за ошибку возлагают на допустившую ее сторону, но ответственность перемещается на другую сторону, если та знает или должна была знать об ошибке. Несмотря на то что стороне, допустившей ошибку, легче было обнаружить ее в момент составления контракта, другая сторона могла бы исправить ошибку с меньшими затратами в момент между ее возникновением и составлением договора.

Следует отметить, что издержки определения эффективности требования о разглашении информации для каждого судебного иска будут очень велики. Приемлемой альтернативой может стать общее правило (разглашения или неразглашения) в каждом классе дел, связанных с одинаковым видом информации (например, информация о рыночной конъюнктуре или информация о дефектах в продаваемой собственности). Определяя общее правило для каждого класса дел, необходимо определить наиболее вероятное местонахождение данных дел в предложенной схеме характеристик (рис. 1), а затем сформулировать общее правило сообразно предложенной экономической логике.

Приведем примеры информационных групп, для которых рационально допускать неразглашение.

1. Информация о наличии запасов полезных ископаемых чаще является плодом преднамеренных инвестиций в проведение геологоразведки. Чтобы поощрять производство такой информации, эффективно разрешить ее владельцу использовать выгоды от отсутствия информации у других сторон и разрешить ее неразглашение.
2. Информация о будущих событиях, которые увеличат стоимость собственности, в большинстве случаев добывается целенаправленно. Например, торговцы недвижимостью, подбирая покупателей и продавцов, облегчают продвижение недвижимости к наиболее эффективному способу использования. Поэтому информация такого рода должна

расцениваться как общественный актив, и допустимо ее неразглашение.

3. Информация об очевидном, легко обнаруживаемом дефекте собственности, выставленной для продажи, не требует того, чтобы обращать внимание покупателя на дефект. В этом случае покупатель, вероятнее всего, уже знает о дефекте. Контакты такого рода не приносят положительного результата, однако увеличивают транзакционные издержки.

Приведем также примеры информационных групп, для которых рационально обязывать разглашать информацию.

1. Информация о скрытых дефектах должна быть разглашена. Для покупателя обнаружение таких дефектов в момент покупки затратно. Если продавец знает о дефекте, а покупатель — нет, продавец явно является стороной, способной избежать ошибки покупателя с наименьшими издержками. Но даже в случае, если продавец также как и покупатель не знает о дефекте, эффективно возложить на него риск неблагоприятного события, поскольку он сможет предотвратить ошибку с меньшими издержками, чем покупатель.
2. Информация, связанная с безопасностью продукции, должна разглашаться. Разглашение такой информации способствует безопасной эксплуатации и сохранению собственности, а также устранению возможных дефектов, как при продаже, так и при последующем использовании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан, А. Договор-2008 / А. Аузан. М.: ОГИ, 2007.
2. Гражданский кодекс РФ (Часть 1) от 31.11.1994 № 51-ФЗ.
3. Мизес, Л. фон. Теория и история: Интеграция социально-экономической эволюции / Л. фон Мизес. Челябинск, 2009.
4. Одинцова, М.И. Экономика права: Учеб. пособие / М.И. Одинцова. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
5. Ролз, Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. Новосибирск: Изд-во НГУ, 1995.
6. Тамбовцев, В.Л. Право и экономическая теория: Учеб. пособие / В.Л. Тамбовцев. М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Шмаков, А.В. Экономический анализ права / А.В. Шмаков. Новосибирск: НГТУ, 2005.
8. Cooter, R. et al. Law and Economics. Addison-Wesley Series in Economics / R. Cooter, Th. Uleh. 2007.
9. Demsetz, H. Information and efficiency: another viewpoint / H. Demsetz // Journal of Law & Economic. 1969. V. 12. P. 10–11.
10. Kaplaw, L. et al. Economic Analysis of Law (lectures) / L. Kaplaw, S. Shavell. 1999.
11. Kronman, A. Mistake, Disclosure, Information, and the Law of Contracts / A. Kronman // Journal of Legal Studies. 1978. V. 7. P. 1–34.
12. Landes, W. et al. Salvors, finders, good Samaritans and other rescuers: An economic study of law and altruism / W. Landes, R. Posner // Journal of Legal Studies. 1978. V. 7. P. 83.
13. Plant, A. The economic theory concerning patents for inventions / A. Plant. Selected economic essays and addresses. 1974. V. 35.
14. Stigler, J. The economics of information in organization of industry / L. Stigler. 1968.

ФИЛОСОФИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ЭВОЛЮЦИЯ И ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ

ВЫРСКАЯ М.С.,

аспирант,
факультет философии,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: broma@bk.ru

В статье рассматривается развитие экономической мысли в работах философов Античности и Нового времени. Делается вывод о том, что развитие экономической науки стало возможным благодаря взаимодействию нескольких факторов: возникновению рыночной экономики, опыту ведения хозяйства, торговли, земледелия, отраженному в соответствующих текстах, развитию категориального аппарата, в том числе усилиями философов, и теоретическому подходу философов к осмыслению экономических процессов.

Ключевые слова: ойкономия; хозяйствование; автаркия; философия; Дэвид Юм; разделение труда; теория стоимости; рыночная экономика.

The article describes the development of economic thought in the works of philosophers of Antiquity and Modern Times. The conclusion is that economics has become possible due to the interaction of several factors: the emergence of a market economy, the experience of farming, trade, agriculture, reflected in the relevant texts, the development of categorical system, including the efforts of philosophers, philosophers and theoretical approaches to understanding economic processes.

Keywords: oikonomia; housekeeping; autarky; philosophy; David Hume; division of labor theory of value; market economy.

Коды классификатора JEL: B1, B11.

Автор известной «Басни о пчелах» — Бернард Мандевиль (1670–1733) — слывет вдохновителем Адама Смита (1723–1790), философа и экономиста, положившего начало экономической науке. Как ни парадоксально это звучит, но главная мысль поэмы, вдохновившей А. Смита, заключается в том, что общественные выгоды являются продуктом частных пороков, а не частных добродетелей, где под пороками следует понимать тщеславие, жадность, гордость и проч. Иными словами, благотворный общественный порядок возникает как непреднамеренное следствие поступков индивидов. «Жизнь показывает, что было бы нелепо иметь пивоваров столько же, сколько пекарей, или торговцев шерстяными изделиями — столько же, сколько сапожников. Пропорция между количеством занятых каждым делом устанавливается сама собой и сохраняется наилучшим образом именно тогда, когда никто не вмешивается и не воздействует на нее» [3, с. 268]. Эта идея легла в основу метафоры «невидимой руки» А. Смита, позволившей ему разработать теорию функционирования экономики как взаимосвязанной системы.

Итак, экономика как самостоятельная наука выделяется в XVIII в. с выходом в свет книги А. Смита «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776). Однако целью нашего исследования не является изучение этого произведения и объяснение причин, по которым именно с него начинается отсчет экономической науки. Нам необходимо понять, какие «мыслительные» процессы предшествовали данному феномену, поскольку очевидно, что производство такого масштаба не могло возникнуть само по себе, в отрыве от развития экономической мысли.

Само понятие экономики сформировалось задолго до «Богатства народов...». Известно, что, начиная с Античности, точнее с трактата «Ойкономия» Ксенофонта (V–IV вв. до н.э.), под экономикой подразумевалось «искусство управления домом». Ксенофонт дает описание образцового домашнего хозяйства, охватывая такие стороны быта, как «распре-

деление семейных обязанностей между мужем и женой; обустройство домашних помещений и поддержание в порядке хозяйственных запасов; подбор управляющего и слуг, обеспечение их лояльности; наконец, производственные задачи земледельца — от обработки почвы и посева до уборки урожая» [2, с. 13]. Иными словами, экономическая деятельность в условиях традиционного общества, общины, была сфокусирована на ведении домашнего хозяйства, а ее целью являлось улучшение хозяйства посредством выполнения каждой хозяйственной функции правильным образом, в соответствии с нормой, образцом. Обмен и торговля в этот период еще не стали непереносимым условием жизни, поэтому и в работах ранних мыслителей о коммерции упоминаются лишь вскользь.

Традиционной экономике присущ определенный тип рациональности, отличающийся от современного. То были общества, жизнь в которых строилась согласно традиции и заведенным обычаям, поэтому разумным считалось поведение, признанное таковым сообществом. Сегодня в экономической науке рациональным полагается поведение, отвечающее частным интересам индивида, — на этом основывается принцип микроэкономики, принцип максимизации индивидуальной полезности. Исходя из этих типов рациональности и строится экономическая деятельность человека. В традиционном обществе поддержание семьи, общинного хозяйства превалировало над личными интересами, поскольку человек не мыслил себя вне своей общины, своего рода; это была едва ли не единственная форма существования в социуме. Немного утрируя, можно привести цитату Карла Полаanyi из работы «Великая трансформация»: «Дикаря-индивидуалиста, который бы охотился или собирал пищу исключительно для себя самого или для своего семейства, никогда не существовало. В самом деле, обеспечение пропитанием собственных домочадцев превращается в важную черту экономической жизни лишь на более высоком этапе развития сельского хозяйства, но даже там оно не имеет ничего общего с мотивом прибыли или с институтом рынка: его модель — замкнутая группа» [5, с. 65].

Поскольку хозяйствование в античном обществе не составляло самостоятельную сферу исследования, а читалось в контексте политики, этических норм, то и текстов, посвященных экономике в чистом виде, мы не обнаруживаем. «Зачатки экономического анализа составляют незначительную — крайне незначительную — часть того наследия, которое оставили нам прародители нашей культуры — древние греки. Так же как их математика и геометрия, их астрономия, механика, оптика, их экономическая наука является ключом ко всем последующим трудам. Однако в отличие от результатов в других областях их экономическая наука не смогла достичь независимого статуса и не получила даже собственного названия: их «экономика» означает лишь практическую мудрость в управлении домашним хозяйством» [7, с. 64–65]. Кроме обозначенного труда Ксенофонта «**Ойкономия**» (или «Домострой»), следует отметить «Государство» Платона, «Политику» и «Никомахову этику» Аристотеля как произведения, в которых так или иначе затрагивалась экономическая проблематика.

Платон в «Государстве» полагает разделение труда экономическим фундаментом современного ему общественного и государственного строя. «Можно сделать все в большем количестве, лучше и легче, если выполнять одну какую-нибудь работу соответственно своим природным задаткам, и притом вовремя, не отвлекаясь на другие работы» [4, с. 159]. Это разделение необходимо для удовлетворения наибольшего количества потребностей граждан. «Государство <...> возникает, как я полагаю, когда каждый из нас не может удовлетворить сам себя, но нуждается еще во многом. <...> Таким образом, каждый человек привлекает то одного, то другого для удовлетворения той или иной потребности. Испытывая нужду во многом, многие люди собираются воедино, чтобы обитать сообща и оказывать друг другу помощь: такое совместное поселение и получает у нас название государства» [4, с. 157]. Так появляются работники, добывающие средства питания, строители жилищ, изготовители одежды, работники, изготавливающие для них необходимые инструменты, скотоводы, ремесленники, купцы и мелкие торговцы, скупщики, перепродавцы, перевозчики, моряки и проч. И каждому гражданину, каждому имеющемуся сословию — правителям, стражам и ремесленникам — отводится определенное положение в соответствии с его занятием. В этом разделении труда выражается принцип справедливости — основной принцип совершенного государства.

У Аристотеля круг экономических понятий, которые он разрабатывает в «Политике» и «Никомаховой этике», расширяется; это понятия неравенства, богатства, ростовщичества, справедливой цены, частной собственности. Рассуждая о богатстве, философ подразумевает

вает под ним «совокупность средств... необходимых для жизни и полезных для государственной и семейной общины» [1, с. 389–390]. Критерием достаточности, или предела, богатства является защищенность людей от основных невзгод — холода, голода и ненастий. Иными словами, богатство лишь создает нормальные условия для того, чтобы свободный человек мог заниматься достойными его делами — такими, как служение обществу или совершенствование в науках и искусствах [2, с. 16]. Из представления о богатстве как достаточности возникает различие экономии — искусства ведения хозяйства, и хрематистики — искусства накопления денег и имущества. Аристотель не осуждал запасы имущества, поскольку без этого невозможно хозяйство. Однако натуральные запасы имеют естественную границу — они портятся от времени и требуют много места для хранения [2, с. 16], в то время как накопление денег не имеет этой границы, и поэтому тот, кто занимается денежными оборотами, стремится увеличивать количество денег до бесконечности. Богатство само становится целью и начинает конкурировать с более значимыми целями. «В основе этого направления лежит стремление к жизни вообще, а не к благой жизни; и так как эта жажда беспредельна, то и стремление к тем средствам, которые служат к утолению этой жажды, также безгранично» [1, с. 393]. Таким образом, с одной стороны, Аристотель считает деньги необходимым условием ведения меновой торговли, т. е. средством к жизни, а с другой стороны, он осуждает то поведение людей, которое видит в деньгах самоцель.

Позиция Аристотеля относительно богатства станет еще яснее, если принять во внимание принцип, на котором строилась жизнь «ойкоса», домохозяйства — основной социальной единицы греческого полиса. Этим принципом была автаркия — экономическая самодостаточность. Поскольку истинно свободным считался только человек, экономически независимый от других, автаркия выступала в качестве экономической основы свободы. Экономическая независимость означала лишь самостоятельное обеспечение своего существования, а не богатство, полученное в результате торговли или занятия ремеслом.

Позднее, в эпоху Средневековья, экономическая деятельность трактовалась с точки зрения христианской этики и доктрины. Например, запрещалось давать деньги в кредит под процент. Во-первых, процент означал получение дополнительной прибыли, т. е. деньги становились ценностью самой по себе, что считалось грехом. Во-вторых, процент брался за то время, в течение которого должник пользовался кредитом, однако время принадлежит богу, оно равно для всех людей, и только бог имеет право распоряжаться им.

Таким образом, на протяжении двух тысяч лет зачатки экономической мысли разрабатывались в рамках философской, политической, этико-правовой эссеистики, но как таковой науки экономики еще не существовало. Одновременно с этим европейское общество накапливает богатые знания и опыт в сфере экономической практики, что находит отражение в различных прикладных пособиях и рекомендациях ведения хозяйства, торговли, ремесленного производства.

Вслед за известным экономистом и социологом Йозефом Шумпетером позволим себе обозначить следующие работы, относящиеся к периоду Нового времени. «Сельская и домашняя экономия» (1593–1607) Иоганна Колеруса, содержащая всевозможные советы по домоводству, включая сельское хозяйство, садоводство и медицину. «Благоразумный эконом» Б. Фриджеро (1629), в которой «экономия» определяется как «некоторое благоразумие в управлении семьей» (например, управление женой) и делаются попытки описать национальные особенности экономического поведения. В «Системе политических дисциплин» (1606) Б. Кеккерманн определяет «экономю» как «дисциплину о правильном управлении домом и семьей».

Часто выходили работы по бухгалтерскому учету и торговым операциям, а также по управлению предприятием, хозяйственному праву, коммерческой географии и условиям коммерческой деятельности в разных странах. Например, «Двойная бухгалтерия» (1549), В. Швайкера, «Увлечение торговли» (1615) Джона Робертса и «Коммерческая карта купца» (1638) Льюиса Робертса. Кроме того, монографии о банках и обширные компиляции, такие как «Негоциант» Дж. Д. Пери (1665), «Совершенный негоциант» (1675) Жака Савари, «Универсальный коммерческий словарь» (1723–1730) братьев Савари де Брюлон, «Универсальный торговый и коммерческий словарь» (1751–1755) Малахии Постуэйта, рассчитанные на удовлетворение практических нужд купцов.

Имела большое значение также литература по сельскому хозяйству: «Рассуждение о сельском хозяйстве Брабанта и Фландрии» (1690) Уэстона, «Система агрикультуры» (1669) Уорлиджа, «Совокупное искусство сельского хозяйства» (1707) Мортимера, а также описа-

ния путешественниками экономических условий зарубежных стран, например, «Наблюдения в объединенных провинциях» (1676) Уильяма Темпля.

Следует отметить, что в Новое время слово «ойкономия» все еще означало искусство домохозяйства, однако внимание было больше обращено на хозяйство королевского двора, т.к. сюда относилось и налогообложение, и чеканка монет, затрагивавшие все остальные хозяйства государства. Искусство управления королевским двором отличалось от экономии частного хозяйства, поэтому был создан термин «политическая экономия». Первая книга с названием «Трактат политической экономии» А. Монкретьена вышла в свет в 1615 г.

Мы могли бы предположить, что благодаря накоплению практического знания и опыта, на основе подобных текстов и складывается новая наука — экономика. Однако это было бы не совсем верно, поскольку любая наука содержит в себе не только эмпирический уровень знания, но и теоретический. Таким своеобразным теоретическим подспорьем в ранние эпохи выступала философия. В Новое время Ф. Бэкон, Т. Гоббс, Дж. Локк также включают в свои философские политико-правовые теории экономические идеи. В XVIII в. Френсис Хатчесон («Система моральной философии») и Дэвид Юм («Опыты, нравственные, политические и литературные») подготавливают почву для появления новой науки, оказывая непосредственное влияние на Адама Смита. Все трое ученых были знакомы и состояли в переписке: с 1737 по 1739 гг. А. Смит изучал этические основы философии в Университете Глазго под руководством Ф. Хатчесона, а затем, около 1750 г., он познакомился с Д. Юмом, с которым Ф. Хатчесон находился в дружеских отношениях.

Дэвид Юм (1711–1776) известен в основном как философ, однако он работал также в области социальных и гуманитарных наук, занимался историей. Его экономические эссе были изданы в 1752 г. в сборнике «Political Discourses». Э. Ротвейн выделяет в них три грани анализа. Первая грань — экономическая психология. «Здесь Юм имеет дело с экономическими мотивациями, или, пользуясь его терминологией, побуждениями к труду. <...> На этом уровне анализ представляет собой естественную историю "становления и развития торговли". Коротко говоря, пытаюсь объяснить, как, воздействуя на желания людей, изменения стимулируют экономический рост, Юм пришел к вопросу об экономических мотивах. Он видел четыре побуждения к труду: желание потреблять, желание действовать, желание разнообразия, желание получить выгоду» [3, с. 184]. Все эти мотивы существенны для экономического роста страны. «Человек движим не только стремлением получить удовольствие, но и множеством других "инстинктов", которые побуждают его совершать поступки ради них самих, т. е. такие поступки, которые не ведут автоматически к результатам, отвечающим его интересам» [3, с. 184].

Вторая грань экономического учения Д. Юма — его политическая экономия, или анализ рыночных отношений. В своих эссе он сформулировал количественную теорию денежных отношений, теорию процента, привел анализ международной торговли, а в труде «История Англии» содержатся высказывания относительно свободного и регулируемого рынков.

Третья грань экономического учения — экономическая философия Д. Юма. В этом отношении он рассматривает влияние развития экономики на индивида и общество в целом и дает положительную оценку общества, основанного на коммерции и промышленности. «В его экономической философии присутствуют три из этих мотивов — желание потреблять, желание интересной деятельности и разнообразия жизни. Он их рассматривал как конечные цели, являющиеся основными составляющими счастья индивида. <...> Экономический рост, пишет Юм, вносит свой вклад и удовлетворение четвертого важного для благосостояния человека желания — спокойствия и умиротворения, или состояния душевного равновесия, которым можно наслаждаться, если человек и после того, как многое в жизни было испытано, способен воспринимать» [3, с. 190].

Что касается всего общества, то здесь очевиден пропорциональный рост торговли и торгового сословия, людей «среднего ранга», заинтересованных в создании законов, охраняющих их собственность. Этот процесс, в свою очередь, ведет к развитию парламентской формы правления и связанному с этим уважению свободы личности. «Таким образом, Юм осознавал связь между утверждением принципа экономического индивидуализма и политической свободой, которой начиная с этого времени уделялось так много внимания» [3, с. 190].

Экономические взгляды Д. Юма своеобразны и примечательны тем, что среди прочих мотивов экономической деятельности он выделяет желание действовать, т.е. стремление заниматься какой-либо деятельностью как таковой, и желание разнообразия, т.е. жела-

ние испытывать сильные побуждения как таковые. Вследствие чего и сама экономическая деятельность приобретает черты игры, «экономической игры», от которой, как и от любой другой увлекательной игры, человек получает удовлетворение и достигает душевного равновесия.

Конечно, многие экономические вопросы и проблемы, о которых писал А.Смит, обсуждались философами независимо от него, например, разделение труда или теория стоимости. Так, Френсис Хатчесон (1694–1746) указывает на важность разделения труда для правильного и гармоничного существования общества. В «System of Moral Philosophy» Ф. Хатчесон пишет: «...хорошо известно, что результаты трудов любого наперед заданного числа тружеников, скажем, двадцати, изготавливающих предметы первой необходимости или просто предметы, облегчающие нашу жизнь, будут гораздо лучшими при отделении одной, определенной части работы некоего вида, при которой работник скоро приобретет умение и сноровку, от другой работы иного вида, чем если бы каждый из двадцати вынужден был работать на себя, вращаясь во всем многообразии труда, необходимым для его существования, без достаточной сноровки в каком-либо одном деле. Используя предыдущий метод, каждый приобретает большое количество товара одного вида и может обменивать часть этого товара на товар, полученный трудом других, если он в нем нуждается. Один становится экспертом в возделывании почвы, другой в скотоводстве, третий в каменной кладке, четвертый в охоте, пятый в железном деле, шестой в ткацком мастерстве, и так далее повсюду. Таким образом, все возмещается посредством обмена работ мастеров. Используя другой метод, редко кто-либо мог быть проворным и умелым в каком-то одном виде труда» [9, с. 288–289].

Анализ этой проблемы приводит его к рассмотрению проблемы собственности и к тезису о том, что люди имеют право на собственность, которое очень важно само по себе и которое в случае его соблюдения обеспечивает стимул экономической деятельности [3, с. 196]. Однако, как полагают исследователи экономической мысли, заслуга А. Смита заключается в том, что он сделал из «разделения труда» краеугольный камень экономического мышления.

Что касается теории стоимости товара, то она также разрабатывалась предшественниками А. Смита. Самуэль фон Пуфендорф полагал основой стоимости вещи — соотношение ее пригодности или полезности и количества, что очевидно из следующей цитаты «De Officio Hominis et Civis Juxta Legem Naturalem Libri Duo»: «Основной общей стоимостью как таковой является пригодность вещи или услуги, благодаря которой она может отвечать, прямо или косвенно, нуждам человеческой жизни, и делать ее более комфортной и приятной. Следовательно, мы обычно называем вещи, которые не приносят никакой пользы, не имеющими ценности. И все же имеются некоторые вещи, наиболее полезные для человеческой жизни, определенную ценность которых нельзя понять, или потому, что они не допускают владение собственностью, и это неизбежно, или потому, что они не подходят для обмена, и, следовательно, не участвуют в торговле, или потому, что в торговле они рассматриваются не иначе как дополнение к чему-нибудь еще [например, небо, небесные тела, океан, солнечный свет, чистый, свежий воздух, истинный лик земли, ветер и прохлада]... Потому что в этом смысле необходимость вещи, или ее исключительная полезность, так далеки от того, чтобы выходить на передний план, что мы скорее увидим, что люди не уважают те вещи, без которых человеческая жизнь не может обойтись. Это происходит потому, что природа, не без помощи удивительного промысла Божия, снабжает нас их щедрыми запасами. Следовательно, возрастание стоимости производится дефицитом... Так как цены товаров каждодневного употребления возрастают особенно, когда их дефицит сочетается с необходимостью или потребностью. ... Противоположные условия обычно понижают цену. ... Иногда общая стоимость неожиданно меняется, в соответствии с достатком или нехваткой покупателей, денег, или товаров. Поскольку нехватка покупателей и денег, а также избыток товаров понижают цену. С другой стороны, избыток потенциальных покупателей и денег, и дефицит товаров повышают цену. Точно так же цена снижается, когда товару приходится искать покупателя» [12, с. 70–73].

Ф. Хатчесон перенял учение о стоимости от Пуфендорфа через Гершома Кармайкла. Он утверждал, что естественной основой для всех стоимостей или цен является польза, которую может принести товар при его использовании. «Естественное обоснование всей стоимости или цены либо той или иной полезности товаров для жизни — вот первейшая предпосылка любой оценки. Но в торговле цена или стоимость отнюдь не являются

следствием подлинной *полезности* либо важности товаров как подспорья жизни или естественных ее наслаждений ... Исходя из некоторой пригодности [товара] для человеческой жизни мы обнаружим, что цены товаров зависят одновременно от двух факторов: *спроса* вследствие некоторой *пользы* или другого качества, желаемого многими, и *трудности* приобретения, или обработки для последующего пользования человеком» [10, с. 53–54]. Со стороны предложения, считал Хатчесон, «ценность» определяется использованными материалами, трудом, способностями художника, вознаграждением нанимателя, рентой и процентом [3, с. 196]. В «Introduction to Moral Philosophy» Хатчесон добавил к своей основной теории стоимости следующее интересное уточнение: «Другие, очень полезные вещи, не имеют цены, или потому, что они естественным образом доступны обществу, или потому, что они не подлежат торговле не иначе как в дополнении к чему-либо еще, чья цена может возрастать благодаря им, хотя они не могут быть оценены раздельно; или потому, что какой-либо естественный или установленный закон запрещает покупать или продавать их» [11, с. 200].

Что касается Д. Юма, то его экономические рассуждения не содержат какую-либо исчерпывающую трактовку стоимости. «Его мысли относительно этого предмета мы можем получить только из нескольких разрозненных примечаний, которые он делает в течение своего доклада о другом экономическом феномене. Он полагал, что труд, включая интеллектуальный труд, является важным источником стоимости, и он придерживается того принципа, что каждый человек должен, по возможности, вкушать плоды своего собственного труда» [13, с. 67]. «Все предается мастерству и труду; и поскольку природа предоставляет материал, он остается грубым и необработанным, пока промышленность, всегда деятельная и рациональная, не очистит его от грубого состояния и не подготовит к человеческому использованию и удобству... Все на свете приобретается посредством труда, и наши желания суть единственная причина труда» [8, с. 10].

Сам А. Смит писал, что регулирование рыночной цены товаров зависит, во-первых, от спроса на товар, во-вторых, от избытка или дефицита товара относительно потребности в нем, и, в-третьих, от богатства или бедности тех, кто предъявляет спрос.

Мы видим, что экономические проблемы, которым посвящено «Богатство народов» А. Смита, не оказались новыми для своего времени, но они были им по-своему сформулированы и детально проработаны. И интересен тот факт, что, говоря о предшественниках А. Смита, мы часто упоминаем философов, т.е. экономика, как и прочие науки, возникла в лоне философии, питалась ей, хотя предметом ее изучения были явления и процессы, казалось бы, очень далекие от умозрительных философских рассуждений. Подобно тому, как и физика, изучающая природу, берет свое начало с философского удивления, «почему есть нечто, а не ничто», так и экономика формулирует свой научный вопрос «как», когда экономический уровень развития общества требует уже не политического регулирования экономических процессов, а их объяснения и прогнозирования. Именно с появлением **рыночной экономики** как саморегулирующейся системы стала возможна новая наука, поскольку прежде она не была нужна вовсе.

Американский экономист и социолог Роберт Хайлбронер в своей книге «Философы от мира сего» задается вопросом, почему, несмотря на экономические проблемы, с которыми человечеству приходилось сталкиваться на протяжении тысячелетий, мы не знаем ни одного экономиста более ранней эпохи? Над нашим обществом, как пишет Р. Хайлбронер, каждый день висит угроза распада, и за всю историю человечество открыло три способа защиты от этой напасти — приверженность традиции, авторитарное правление и рыночная экономика. «Пока все проблемы решались по традиции или в соответствии с приказами сверху, не могло быть и речи об отдельной области знаний, именуемой "экономикой"... Экономистам пришлось ждать до тех пор, пока не был изобретен третий способ борьбы за выживание. Пока не возникла потрясающая воображение система, при которой общество гарантирует непрерывность своего существования, позволяя каждому индивиду делать то, что ему кажется верным, — при условии, что он или она руководствуется главным и общим для всех правилом. Эта система получила название "рыночной", а правило было предательски простым: каждый должен поступать так, чтобы максимально увеличить свое богатство» [6, с. 22].

В заключение автор считает необходимым сделать следующий вывод. До эпохи Нового времени философы и богословы включали рассмотрение экономических вопросов в свою систему мировоззрения и исходя из этого мировоззрения объясняли экономические

процессы. Экономика как теоретическая наука не выделялась в отдельную область исследования, поскольку и в реальности экономики как таковой еще не существовало. Однако с течением времени и развитием общественных отношений, товарно-денежные и производительные процессы усложняются. Они становятся предметом изучения и теоретизирования, но при этом не отделяются от политико-правовой мысли, как и в жизни переплетаясь с политической деятельностью и становлением правовых отношений.

И только в XVIII в., когда во взаимодействие пришли сразу несколько факторов: ранняя рыночная экономика, накопленный за тысячелетия опыт ведения хозяйства, торговли, земледелия, развитие категориального аппарата, в том числе усилиями философов, достаточного для анализа этого опыта и построения наиболее оптимальных, рациональных или этически правильных действий в практической экономической сфере — стала возможна экономика как теоретическая наука.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Аристотель*. Политика // Сочинения в 4 т.: пер. с древнегреч. М.: Мысль, 1984. Т. 4. 830 с.
2. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. 784 с.
3. «Невидимая рука» рынка: пер. с англ. / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. д-р экон. наук, проф. Н.А. Макашева; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008. 388 с.
4. *Платон*. Сочинения в четырех томах. Т. 3. Ч. 1 / Под общ. ред. А.Ф. Лосева и В.Ф. Асмуса; пер. с древнегреч. СПб.: Изд-во СПб. ун-та; «Изд-во Олега Абышко», 2007. 752 с.
5. *Поланьи, К.* Великая трансформация: Полит. и экон. истоки нашего времени / К. Поланьи. СПб.: Алетейя, 2002. 311 с.
6. *Хайлбронер, Р.Л.* Философы от мира сего / Р. Л. Хайлбронер; пер. с англ. И. Файбисовича. М.: Издательство Колибри, 2008. 432 с.
7. *Шумпетер, Й.А.* История экономического анализа: В 3-т / Й.А. Шумпетер. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. 494 с.
8. *Юм, Д.* Опытты: Автобиография; Из переписки Юма с Тюрго по вопросу о налогах / Д. Юм. М., 1896. 340 с.
9. *Hutcheson, F.* *A System of Moral Philosophy* / F. Hutcheson. 2 volumes. Glasgow: A. Millar and T. Longman, 1755. Vol. I.
10. *Hutcheson, F.* *A System of Moral Philosophy* / F. Hutcheson. 2 volumes. Glasgow: A. Millar and T. Longman, 1755. Vol. II.
11. *Hutcheson, F.* Short Introduction to Moral Philosophy, in Three Books, containing the Elements of Ethics and the Law of Natures / F. Hutcheson. Glasgow, 1747.
12. *Pufendorf, S.* De Officio Hominis et Civis Juxta Legem Naturalem Libri Duo / S. Pufendorf; trans. Frank Gardner Moore (The Classics of International Law, ed. James Brown Scott). New York: Oxford University Press, 1927. Vol. II.
13. *Taylor, W.L.* Francis Hutcheson and David Hume as predecessors of Adam Smith / W.R. Taylor. Durham N.C.: Duke University Press, 1965. 180 p.

СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ПРОСТРАНСТВЕ: ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ¹

НУРЕЕВ Р.М.,

доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

В главе учебника по экономической компаративистике, осуществляется сравнение экономических систем в пространстве (цивилизационные подходы). Рассматривается эволюция цивилизационного подхода. Приводятся учебно-методические материалы

Ключевые слова: цивилизационный подход, идеальные типы, национальные экономические системы

In the chapter of the textbook for economic comparative studies, matching of economic systems in space (civilizations approaches) is conducted. The evolution of civilization approach is examined. Academic-methodical materials are provided.

Keywords: civilization approach, ideal types, national economic systems

1. Становление цивилизационного подхода

Слово «цивилизация» появляется довольно поздно. В 1768 г. выходит книга А. Фергюсона «Опыт истории гражданского общества», где выделяется дикость, варварство и цивилизация. Однако, в контексте книги, цивилизация означает закономерную ступень в развитии человечества. Но уже в XVIII веке оно начинает распространяться вместе со старым словом «культура», которое становится его дубликатом. Лишь в начале XIX века слово «цивилизация» начинает употребляться во множественном числе как совокупность характеристик, свойственных той или иной группе или определенной эпохе. В этом смысле цивилизация означает прежде всего коллективные ценности, коллективное мышление и коллективную идеологию. Религия в этом смысле оказывается одной из важнейших характеристик цивилизации, объясняя ее прошлое и настоящее. Поэтому многие исследователи ищут в цивилизации такие реалии прошлого, которые сохраняют свое значение в настоящем.

Такой подход помогает локализовать цивилизации на географической карте. Поэтому их реальное существование во многом определяется преимуществами и недостатками географической среды. Л. Мечников, например, выделяет речные, приморские и океанские цивилизации. С течением времени слово «цивилизация» начинает срастаться с понятием «общество». Именно в таком смысле цивилизации анализируются в работах А.Дж. Тойнби. Цивилизации сталкиваются друг с другом, взаимно влияют друг на друга, заимствуют друг у друга, экспортируя и импортируя различные институты.

Цивилизационный подход предполагает анализ экономических особенностей каждой нации, которые отражаются в экономической ментальности. Этот институт формируется веками. Он характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы.

Многовековая традиция является главным элементом механизма *path dependence*.

¹ Мы продолжаем публикацию глав учебника Р.М. Нуреева «Экономическая компаративистика».

Общеизвестно, например, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль всегда в России играли процессы реципрокации и редистрибуции [11]. Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсолютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

В русской культуре успех — это прежде всего удача и следствие везения (и наивная вера в быстрое обогащение), а не результат длительных собственных усилий; скорее результат личных связей, а не следствие объективных процессов. Накопительство и собственность часто рассматриваются в национальной культуре не как положительные, а как отрицательные ценности. Свобода трактуется не как независимость и самостоятельность, а как возможность делать что хочется (в духе анархии и своеволия). Неудивительно, что зависимость индивида от общины и общины от государства препятствовала развитию частного труда и частной собственности, повышению эффективности и культуры индивидуального производства. Преодолеть эти препятствия на пути технического прогресса стало возможным лишь в условиях становления частной собственности.

В разработку цивилизационного подхода внесли большой вклад труды М. Вебера, О. Шпенглера, А. Дж. Тойнби, Н. Я. Данилевского, Л. Н. Гумилева и др.

1.1. Идеальные типы М. Вебера



Макс Вебер
(1864–1920)

Наибольшее воздействие на компаративистику оказали идеи Макса Вебера (1864–1920). В своих ранних работах 1889–97 гг. М. Вебер анализирует экономическую и социальную историю античного мира и европейского Средневековья. Этому посвящены и его магистерская диссертация («К истории торговых обществ в Средние века»), и его докторская диссертация («Римская аграрная история в ее значении для государственного и частного права»).

Наиболее интересные работы появляются уже в начале XX века. Это прежде всего его работы «Протестантская этика и дух капитализма» и «Три чистых типа легитимного правления» [2, с. 44–135; 13]. Первая работа, напрямую связавшая генезис рыночного хозяйства со спецификой европейской цивилизации, с уникальностью протестантской ментальности, остро поставила

вопрос о традиционализме жизни на Востоке, о невозможности в связи с этим быстрой капиталистической модернизации.

Проведенная М. Вебером классификация основных («идеальных») типов правления показала, что они покоятся на разных основаниях: рационально-легальный — на законодательно оформленном рациональном праве, традиционный — на исторически сложившихся нормах, харизматический — на преданности личности лидера, вере в его уникальные способности: геройство, силу духа и ораторский талант. Анализ этих трех «идеальных» типов господства раскрыл не только их принципиальные различия, но и обосновал необходимость более адекватного цивилизационного подхода к афро-азиатскому миру, чем это было в дуалистических моделях, упрощенно противопоставлявших традиционное общество современному.

Для компаративистики важное значение имеют также его книги «Основные концепции в социологии» и «Методология общественных наук». М. Вебер был убежден, что непосредственно из истории невозможно извлечь всеобщих и, тем более, однолинейных законов экономического развития. Изучение реальных тенденций позволяет идентифицировать вероятности наступления того или иного события. Ценностные суждения, имеющие важное значение в теоретических дискуссиях, очень трудно подтвердить научными исследованиями. Хотя М. Вебер не отрицал марксистские конструкции развития, он считал, что даже в том случае, если они теоретически верны, они, скорее всего, являются идеальными типами.

1.2. Цивилизационный подход А.Дж. Тойнби



Арнольд Дж. Тойнби
(1864–1920)

Дальнейшее развитие цивилизационный подход получил в работах выдающегося английского историка и социолога Арнольда Джозефа Тойнби (1889–1975), который свыше 30 лет преподавал курс международной истории в Лондонской школе экономики. С 1934 по 1961 г. вышли 12 томов «Исследования истории» [12], оказавшие огромное влияние на современную экономическую мысль. Объектом исследования являются локальные цивилизации (общее число которых составляет 26) — рис. 1. Из них 5 уже остановились в самом начале пути. Из оставшихся 21-й цивилизации — 6 носили первичный характер, а 15 вторичный. К настоящему времени 14 уже погибли и осталась всего 7: западная христианская, православная христианская, исламская, индуистская, дальневосточная, буддистская, христианско-иудаистская. Дальневосточная получила такое странное название, потому что в ней важнейшую роль играет не одна, а сразу несколько религий.



Рис. 1. Классификация цивилизаций

В центре его внимания — влияние религиозных факторов на социально-экономическое и политическое развитие народов. Основную роль в истории играют Законы Бога, осуществляемые через выбор элиты. Движущей силой развития цивилизации, таким образом, А. Тойнби считает творческое меньшинство, способное увлечь общество в новом направлении. Именно оно находит необходимые ответы на те вызовы, с которыми постоянно сталкивается общество. Однако наступает такой момент, когда элита уже не может найти адекватного ответа на очередной вызов. Поэтому упадок цивилизации Тойнби связывает с недостатком созидательной силы у творческого меньшинства и, вследствие этого, прекращением преданности и подражания ему со стороны исторического большинства. Это приводит к утрате обществом былого социального единства. Наступает дезинтеграция.

Общество распадается на три части:

- 1) господствующее меньшинство, создающее универсальное государство;
- 2) внутренний пролетариат, взгляды которого отражаются в универсальной религии и церкви (толстовство, гандизм, христианство американских негров и т. д.);
- 3) внешний пролетариат, оформляющийся в варварские военные банды. Вторая и третья группы объединяют, по мысли А. Тойнби, слои, живущие в обществе, но ему не принадлежащие. Эти силы в конечном счете разрушают старую цивилизацию и одновременно (рождая новую религию) подготавливают предпосылки для возникновения новой цивилизации (рис. 2).

Формы проявления стремления выйти из дезинтеграции могут быть разнообразными. Это и стремление уйти в прошлое (архаизм), и попытка вырваться в будущее (футуризм), и различные формы отрешения (вплоть до самоубийства), и так называемая трансфигурация (т.е. стремление замкнуться в семейном кругу, или уйти в микромир).

Таким образом, для концепции А.Дж. Тойнби характерен ярко выраженный индетерминизм.

Господствующее меньшинство	Внутренний пролетариат	Внешний пролетариат
Иностранная рабочая сила	Интеллигенция, не нашедшая выгодного применения своему образованию	Городской пролетариат

Рис. 2. Раскол общества

1.3. Основные формы национальной экономики



Вальтер Ойкен
(1891–1950)

Основы *ордолиберального подхода* заложены в труда Вальтера Ойкена (1891–1950). Еще в 1940 году в «Основах национальной экономики» Вальтер Ойкен пытается решить «большую антиномию» — найти средний путь между Сциллой экономического эмпиризма исторической школы и Харибдой абстрактной теории австрийской школы. Мейнстрим не замечает национальных особенностей, тогда как историческая школа, наоборот, настаивает на уникальности происходящих событий. Для того чтобы создать основы компаративистики, необходимо найти общие элементы в неповторяющихся исторических событиях. Поэтому Вальтер Ойкен стремится выделить основные типы хозяйственных систем. Таковыми он считает централизованно управляемое хозяйство и меновое хозяйство. «Система "централизованно управляемого хозяйства" характеризуется тем, что вся повседневная экономическая жизнь общества регулируется планами, исходящими из одного центра. Если же экономика общества состоит из двух и более отдельных хозяйств, каждое из которых составляет и проводит в жизнь свои планы, то это система менового хозяйства» [6, с. 106].

Если же экономика общества состоит из двух и более отдельных хозяйств, каждое из которых составляет и проводит в жизнь свои планы, то это система менового хозяйства» [6, с. 106].

Таблица 1

Рыночные структуры по Вальтеру Ойкену

Форма предложения / Форма спроса	Конкуренция	Частичная олигополия	Олигополия	Частичная монополия	Монополия (частичная или коллективная)
Конкуренция	Полная конкуренция	Частичная олигополия со стороны предложения	Олигополия со стороны предложения	Частичная монополия со стороны предложения	Монополия со стороны предложения
Частичная олигополия	Частичная олигополия со стороны спроса	Двусторонняя частичная олигополия	Олигополия со стороны предложения, ограниченная частичной олигополией со стороны спроса	Частичная монополия со стороны предложения, ограниченная частичной олигополией со стороны спроса	Монополия со стороны предложения, ограниченная частичной олигополией со стороны спроса
Олигополия	Олигополия со стороны спроса	Олигополия со стороны спроса, ограниченная частичной олигополией со стороны предложения	Двусторонняя олигополия	Частичная монополия со стороны предложения, ограниченная олигополией со стороны спроса	Монополия со стороны предложения, ограниченная олигополией со стороны спроса
Частичная монополия	Частичная монополия со стороны спроса	Частичная монополия со стороны спроса, ограниченная частичной олигополией со стороны предложения	Частичная монополия со стороны спроса, ограниченная олигополией со стороны предложения	Двусторонняя частичная монополия	Монополия со стороны предложения, ограниченная частичной монополией со стороны спроса
Монополия (частичная или коллективная)	Монополия со стороны спроса	Монополия со стороны спроса, ограниченная со стороны предложения	Монополия со стороны спроса, ограниченная со стороны предложения	Монополия со стороны спроса, ограниченная со стороны предложения	Двусторонняя монополия

Источник: Ойкен В. *Основа национальной экономики*. М.: Экономика, 1996. С. 145.

Система централизованно управляемого хозяйства, по мнению В. Ойкена, существовала в двух основных формах: как «простое централизованно управляемое хозяйство» (или собственно натуральное хозяйство), и как «централизованно-административное хозяйство» (или плановое хозяйство).

Эти формы могут реализоваться в трех вариантах:

1. «полностью централизованное хозяйство» (в котором вообще не допускается обмен);

2. «централизованно управляемое хозяйство со свободным обменом предметами потребления»;
3. «централизованно управляемое хозяйство со свободным потребительским выбором» (в котором, по его мнению, «хозяйственные планы отдельных членов общества заявляют о себе с еще большей силой») [6, с. 108–111].

Формы менового хозяйства многообразны. Они зависят от того, являются ли предложение и спрос открытыми или закрытыми. Кроме этого он выделяет различные рыночные структуры для спроса и предложения: конкуренцию, частичную олигополию, частичную монополию и чистую монополию, — что позволяет ему составить матрицу 25 различных форм рынка (табл. 1) [6, с. 145]. Эти формы усложняются с учетом различных денежных систем [6, с. 146–164]. Такая система была составлена для критики исторической школы, господствовавшей в это время в Германии, которая в каждом событии или явлении видела только уникальные, неповторяющиеся черты. Подход В. Ойкена показал, что в различных обществах имеются общие черты, которые можно свести либо к централизованному, либо к меновому хозяйству. Однако, как это часто бывает, наши достоинства являются причиной наших недостатков.

Достоинством подхода В. Ойкена является довольно четкая классификация, а недостатком — ее статический характер. Функция анализа (сведение различных форм хозяйства к основным типам) удалась ему гораздо лучше, чем функция синтеза (вывод из этих форм основных этапов и ступеней развития), что резко ограничило возможности ее применения на практике.

1.4. Развитие суперэтнической системы по Л.Н. Гумилеву



Л.Н. Гумилев
(1912–1992)

Важный вклад в теорию этноса внес российский историк Лев Николаевич Гумилев (1912–1992). Уже в «Открытии Хазарии» (1966) он связывает развитие с большими природными циклическими колебаниями. Будучи доктором исторических наук он подготовил диссертацию на соискание ученой степени доктора географических наук «Этногенез и биосфера Земли», в которой были сформулированы его основные идеи.

Этнос — группа людей, выступающая в истории как большая замкнутая система, с определенным динамическим стереотипом поведения и оригинальной внутренней структурой, меняющийся в зависимости от фаз этногенеза. Энергия этноса зависит от окружающей среды, в которой он добывает средства к существованию. Жизнь этноса охватывает длительный период: 1200–1500 лет (см. рис. 3). По мере расширения социального пространства, этнос начинает испытывать сопротивление окружающей среды, с которой связаны растраты жизненных, энергетических сил, данных ему в период первоначального толчка. Растрата биосферных запасов происходит не плавно, а скачкообразно, она подчиняется определенным ритмам.

Согласно его концепции каждый этнос проходит следующие фазы: подъем (скрытый и явный), акматическую фазу, надлом, инерционную фазу, обскурацию, мемориальную фазу. Подъем этноса связан с тем, что появляются пассионарии, которых не удовлетворяет жизнь тихого обывателя, занятого благоустройством своей жизни, и которые стремятся к идеалу успеха и победы. Они увлекают за собой широкие массы, способствуя консолидации этноса. Однако, с течением времени выполнив свою задачу, уровень пассионарности понижается, что приводит к надлому, переходящему в инерционную фазу и обскурацию.

Основной единицей измерения истории, согласно Л.Н. Гумилеву, выступает этнос. Он может включать в себя субэтносы, которые могут быть разделены на конкорции — группы людей, объединенных исторической судьбой. Конкорции — нестойкие объединения, они возникают там и тогда, когда складываются общие интересы или дела. Так возникают секты, тайные культы, подпольные кружки, партии и т.д. Некоторые, выполнив стоящую перед ними задачу, умирают; другие становятся основой будущего этноса.

Этносы возникают не в однообразных ландшафтах, а границах ландшафтных регионов. Л.Н. Гумилев фактически предлагает выделить особую оболочку геосферы — этносферу. Таким образом, вся история развития человечества выступает как история возникновения, развития и упадка этносов.

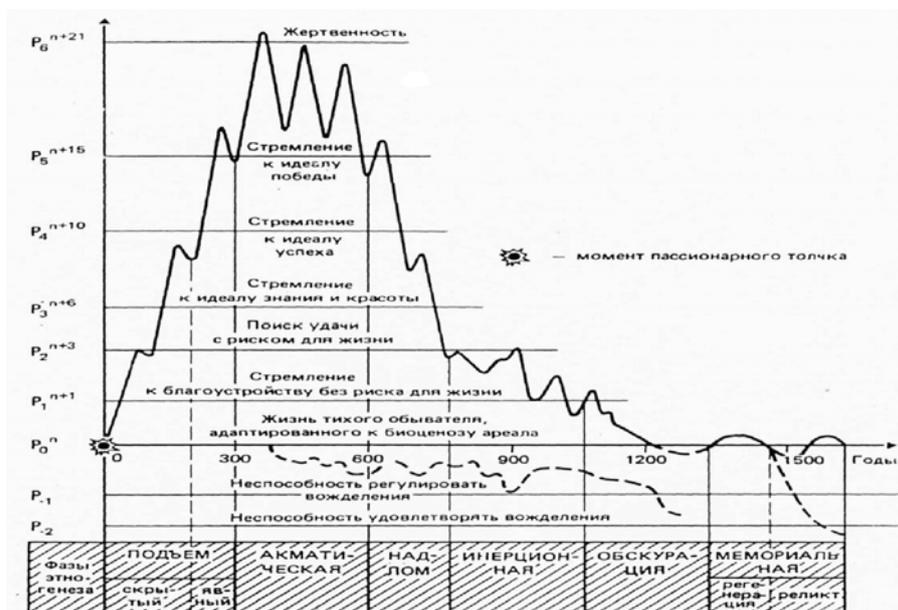


Рис. 3. Изменение уровня пассионарного напряжения суперэтнической системы.
Источник: Гумилев Л.Н. *От Руси к России* М., 2001.

Цивилизации за пределами Европы²

2.1. Ислам и мусульманский мир

Современные цивилизации довольно долго зарождаются, расширяются, развиваются, облачаются плотью и кровью существовавших до них цивилизаций. Исламская цивилизация в этом смысле не является исключением. Она зародилась на базе древних цивилизаций и стала преемницей объединенного усилиями ассирийцев, персов и парфян Ближнего Востока. Ее зарождение связано с деятельностью Мухаммада (ок. 570–632 гг.). Центрами веры являлись города Мекка и Медина. Однако кругом простиралась цивилизация пустыни. Бедуины живут за счет разведения верблюдов, и их повседневная жизнь, по образному выражению Ф. Броделя, проходит в погоне за «убегающей травой».

Пустыня Сахара оказалась естественным продолжением Аравийской пустыни по ту сторону Красного моря. С халифа Омара (634–644 гг.) начинается стремительное продвижение бедуинов на Запад (вплоть до Испании). К 750 г. ислам в основном достигает границ своего нынешнего распространения.

Исламская религия покоится на пяти столпах:

- Шахада (свидетельство) — «нет Бога кроме Аллаха, и Мухаммад его пророк»;
- Салат (намаз) — молитва, которая совершается пять раз в день;
- Саум — пост в месяц Рамадан лунного календаря (продолжающегося 29–30 дней);
- Закят — раздача милости бедным;
- Хадж — паломничество в Мекку.

Исламский мир представляется удивительно стабильным, однако он постоянно находился в движении. Мусульмане оказались не только прекрасными всадниками, но и умелыми мореходами, долгое время господствовавшими в Средиземноморье, Красном море, Персидском заливе и Индийском океане. Сказания о Синдабаде Мореходе возникли отнюдь не на пустом месте. Только после Крестовых походов (1095–1270 гг.) христианам удалось отвоевать Средиземноморье, тогда как господство в Индийском океане продолжалось вплоть до вторжения португальцев в 1498 г.

Исламская цивилизация оказалась на стыке древних цивилизаций. Почти тысячелетие она контролировала дороги, которые связывали Европу с Дальним Востоком и черной Африкой (см. рис. 4). Караваны верблюдов перевозили огромные грузы. На всем пути сле-

² В основу классификации цивилизаций положен подход Ф. Броделя, предложенный в его книге [1].

дования располагались караван-сарай, которые помогали осуществлять эту грандиозную торговлю от Тихого до Атлантического океана. Благодаря огромному пространству, которое охватила исламская цивилизация, спекуляция товарами не знала границ. Именно благодаря исламу распространяются бумага и компас, арабские цифры и порох, лекарственные растения и страшные болезни (холера и чума пришли в Европу из Индии и Китая).

Исламские города были не только центрами транзитной торговли, но и цитаделями разума благодаря расположенным вблизи мечетей медресе и университетам. Язык Корана становится основой «литературного» арабского языка, который является общим для всех мусульманских стран, подобно латыни в средневековой Европе. Единый язык способствовал развитию единой культуры. Успехи арабской культуры особенно наглядно проявились в науке. Велики достижения в алгебре и геометрии, астрономии и оптике, химии и фармакологии. Именно благодаря арабам Европа открыла многие достижения античной культуры.

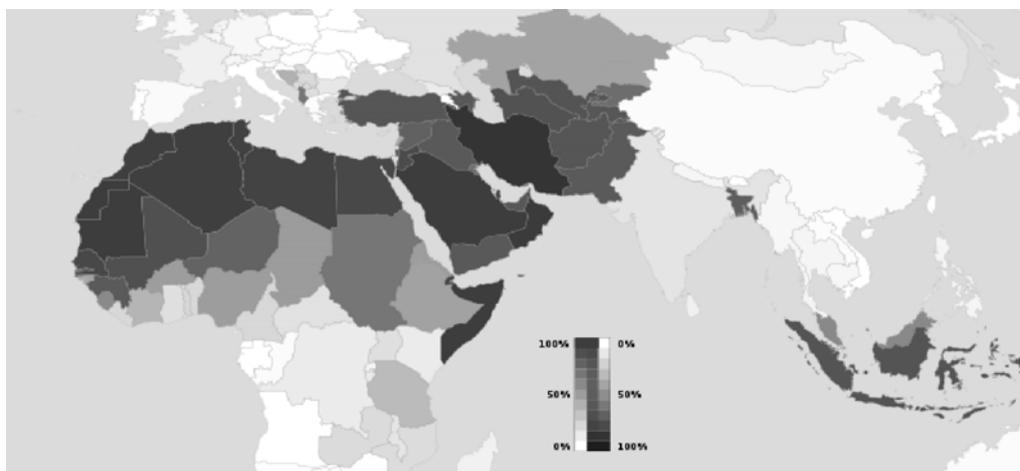


Рис. 4. Распространение ислама в мире.
http://www.islamicpopulation.com/world_general.html

Таблица 2

Численность населения, исповедующих ислам, 2008 г.

Континент	Численность населения в 2008 г.	Численность населения, исповедующих ислам в 2008 г.	Численность населения, исповедующих ислам (%)
Африка	967	462.36	47.81
Азия	4050.6	1103.75	27.24
Европа	735.2	51.46	7
Северная Америка	331.7	7.13	2.19
Южная Америка	576.85	2.41	0.42
Австралия и Океания	33.54	0.50	1.49
Всего	6694.89	1627.61	24.31

Источник: http://www.islamicpopulation.com/world_general.html

Будучи «транзитной» цивилизацией, она оказалась чрезвычайно терпимой к инакомыслию, воспринимая людей такими, какими они есть. Это облегчило переход к исламу представителей разных рас и народов. Паломничество в Мекку и Медину стало еще одной формой движения мусульманской цивилизации.

В настоящее время почти четвертая часть мира исповедует ислам (см. табл. 2). Наибольшее число мусульман живет в Африке и Азии, наименьшее — в Америке, Австралии и Океании.

2.2. «Черный континент»

Тропическая Африка расположена между двумя океанами: Атлантическим и Индийским, и двумя пустынями: Сахара и Калахари. Эти естественные препятствия долго отделяли «черный континент» от остального мира, тем более что Африка к югу от Сахары имеет довольно плохие выходы к океанам. Это не значит, что в современном мире препятствия непреодолимы, однако в древности и в Средние века они создавали трудности для контактов с остальным миром. Не случайно, как считают многие исследователи, география долгое время превалировала над историей.

С точки зрения условий обитания, выделяют две зоны: скотоводческую и ту, в которой скотоводство невозможно из-за мухи цеце. В скотоводческих районах земля издревле возделывалась мотыгой, т.к. животные не использовались в качестве тяглового скота. Основные выращиваемые культуры — это просо, сорго, ямс, кукуруза и рис. Позднее в качестве экспорта стали активно выращивать хлопок, арахис и какао.

Наиболее крупными народностями являются суданцы и банту. Банту — это выходцы из региона африканских Великих озер. Они оказались более сплоченными, чем суданцы, которые испытали на себе смешение с исламо-семитскими народами, волнами проникавшими на африканский континент.

Самостоятельное историческое развитие остановилось на стадии раннеклассовых обществ. Наиболее развитым всегда был Северо-Восток, однако и на Западе в Средние века возникают империи Гана, Мали, Сонгай. Эти государства излучины Нигера возникли благодаря торговле со Средиземноморьем. Они контролировали сахарскую торговлю золотом и солью. Однако существование таких крупных государств было скорее исключением. Типичные для «черной Африки» государства (например, Великий Бенин, расцвет которого приходится на XI–XV вв.) были относительно небольшими. С XV–XVI вв. начинается работорговля, которая продолжилась до XIX в., а на востоке Африки сохранилась вплоть до XX века.

Если в XVI в. в Америку отправлялось ежегодно от 1 до 2-х тыс. рабов, то в XIX в. эта цифра доходила до 50 тыс. в год. Число рабов, вывезенных с континента, по расчетам специалистов, оценивается от 12 до 20 млн чел. В начале периода работорговли население Африки насчитывало порядка 35 млн, а в конце (1865 г.) — не менее 100 млн.

Даже колонизация не способствовала объединению Тропической Африки. В XIX в. территорию «черного континента» поделили между собой англичане, французы, бельгийцы, немцы и португальцы. Поскольку немецкие колонии после Первой мировой войны перешли странам-победителям, то в настоящее время в качестве основных международных языков общения осталось только 2 — английский и французский. И это тоже препятствует объединению «черного континента». Освобождение от колониальной зависимости происходит после Второй мировой войны. Только в 1960 году независимость получили сразу 17 государств Африки.

Однако политическое освобождение пока еще не принесло с собой освобождения экономического.

2.3. Дальний Восток

Цивилизации Дальнего Востока — это растительные цивилизации. Большинство из них не употребляет широко молоко, масло и мясо. Углеводы они получают в основном из зерна и проса — на севере, из риса — на юге, протеины из сои, горчичных зерен и масел. Лишь в последнее время положение меняется за счет мяса и рыбы. Они все шире присутствуют в рационе жителей Японии, Монголии и Китая. Рисоводческая цивилизация предполагает наличие искусственного орошения, а оно, в свою очередь, требует строгой рабочей дисциплины и подчинения.

Наиболее крупные цивилизации Дальнего Востока (Индия и Китай) жили бы вполне мирно, если бы им не докучали постоянно обитатели внутренних неосвоенных районов. Вторжения кочевников досаждали им на протяжении всей истории: Индия открыта внешнему миру кочевников лишь через узкий Хайберский проход в Афганских горах, а Китай напрямую граничит с пустыней Гоби. С III века до н.э. по XVII в. Китай строит и укрепляет Великую Китайскую стену. Будучи проложена по гребням гор, она оказалась, тем не менее, не настолько эффективной, чтобы помешать кочевникам преодолевать ее снова

и снова. Всякий раз, когда происходило ослабление Китайской империи, она привлекала к себе орды грабителей. И каждый раз вторжения кочевников становились подлинной катастрофой для мирных земледельцев.

В противовес Западу, цивилизации которого четко разделяют божественное и человеческое начало, Дальний Восток не знает этого различия. Религия пронизывает все формы человеческой жизни: социальные и политические отношения, философию и мораль. Смешение божественного и повседневного создает впечатление отсутствия религиозного чувства. Поэтому жителю Запада довольно трудно понять значение и реальный смысл древневосточных обрядов. Для европейца они представляются ритуальным формализмом. Наоборот, для восточного человека соблюдение этих обрядов означает соответствие божественному порядку, который управляет человеком на каждом шагу его жизни. Однако все познается в сравнении. Если по отношению к Европе Китай кажется существующим под знаком всепроникающей религии, то по отношению к Индии он кажется гораздо более рациональным.

2.3.1. Особенности китайской цивилизации

В религиозной жизни Китая нет таких четких контуров, которые типичны для Европы. Здесь давно сосуществуют «три великих учения»: конфуцианство, даосизм и буддизм. Конфуцианство — это попытка упорядочения духовной, социальной и политической сфер общественной жизни Поднебесной Империи. Хотя Конфуций (551–479 гг. до н.э.) не оставил после себя никаких письменных сочинений, его учение дошло до нас в изложении последователей. Оно стало выражением идеологии определенной касты — руководителей и чиновников — слоя образованных людей (тех, кого называли «мандаринами»). Они всегда стремились поддерживать порядок в обществе и государстве, боролись с умственной и социальной анархией софистов и легистов. Именно благодаря конфуцианству в Китае развивается псевдорациональное начало, которое еще более укрепляется с появлением неоконфуцианства.

Наоборот, даосизм представляет собой мистический поиск абсолюта и бессмертия, являясь религией личного спасения. Не случайно он был так популярен в существовавших в Китае тайных обществах. Искомое бессмертие является спасением не только души, но и тела, что достигается благодаря рецептам долголетия.

Буддизм сформировался позже и был привезен в Китай миссионерами из Индии и Средней Азии. Однако в отличие от первоначального учения, он здесь сильно трансформировался. Дело в том, что первые сторонники буддизма были выходцами из даосистских кругов, которые по недоразумению приняли буддизм за истину, мало отличающуюся от их собственного учения.

Китай имеет почти четырехтысячелетнюю историю. Политическую преемственность поддерживают институты императорского Китая, возникшие после объединения страны династией Цинь в III в. до н.э. и просуществовавшие до 1912 года, когда произошло падение Маньчжурской династии.

Император, по китайским представлениям, контролировал одновременно сверхъестественный и естественный порядок в мире. Стихийные бедствия (наводнения, засухи) и социальные потрясения всегда рассматривались как признак упадка императорской власти, как сигнал для передачи «небесного мандата правления» из рук одной семьи в руки другой. Поддерживать этот порядок помогали чиновники, пополняемые в Китае через сложную систему конкурсных экзаменов.

Китайцы всегда считали себя самодостаточной страной, жившей в основном за счет собственных ресурсов. Связи Китая с внешним миром могли осуществляться только двумя путями: морем и через пустыню. Однако последний путь — контролировался исламской цивилизацией.

Хотя Китай никогда не был оккупирован, его разграбили и расчленили во времена неравноправных договоров (1839–1949). Португальцы, голландцы, англичане, русские и даже японцы лишили его многих исконных территорий. Лишь только в начале XX века начинает формироваться настоящее революционное движение, тесно связанное с именем Сунь Ятсена (1866–1925). После провозглашения КНР в 1949 году начались многочисленные коммунистические эксперименты, несмотря на которые стране удалось достичь беспрецедентных темпов экономического роста. Развитие рыночной экономики, активно начавшейся после реформ Дэн Сяопина, сделало Китай страной с самой быстрорастущей экономикой в мире.

2.3.2. Особенности индийской цивилизации

Индийская цивилизация уходит своими корнями в глубокое прошлое. До вторжения английских колонизаторов сформировались три классические Индии, которые хронологически следовали одна за другой: индо-арийская, или ведическая (с 1400 г. до н. э. до VII века н.э.), средневековая, или индуистская (с VII по XIII вв.), и исламо-индуистская (с XIII по XVIII вв.). Однако не одной из них не удалось затронуть весь субконтинент.

Уже в древний период формируется деление общества на варны, которые позднее (с III в до н.э. по VII в н. э.) перерастают в кастовую систему. **Касты** — это замкнутые группы людей, связанные общим происхождением, профессией, эндогамией, религиозными и морально-этическими нормами и обычаями, закрепленными в традиционном праве, и ограниченные в общении друг с другом. Сложившись на базе древних варн, кастовая организация вбирала в себя различные социальные группы. Так возникли касты на профессиональной, религиозной, этнической и т. п. основе.

Именно кастовая система предопределила такое характерное для индийского общества явление, как деревенская экзогамия. Браки между разными кастами, как известно, невозможны, так как касты эндогамны. Нарушение кастовых запретов грозит изгнанием из касты. Однако и внутри касты в данной деревне (а часто и ближайших деревнях) браки также невозможны, так как в деревне проживает, как правило, одна экзогамная группа (а браки можно заключать лишь между различными экзогамными группами данной касты). Отсюда понятно, почему для заключения брака индийскому крестьянину приходится пройти в поисках невесты десятки, а то и сотни километров. Таким образом, уже одна деревенская экзогамия делает индийскую общину составной частью, звеном в системе общинной организации.

Удивительно и другое. Сложившись более двадцати веков назад, деревенская экзогамия дожила до нашего времени и была в начале XX в. в Хиндустане так же строга, как экзогамия рода в эпоху расцвета родового строя! Окаменевшая монолитность системы каст делает практически невозможными сколько-нибудь широкие формы социальной борьбы угнетенных слоев. Локальные попытки тех или иных низших каст повысить свой статус никогда не выходят за жесткие рамки кастовой системы как таковой.

Хотя мусульмане появились в Индии еще в VII веке, они сумели основать Делийский султанат лишь в 1206 году. Численность мусульман была невелика, и они осели, главным образом, лишь в крупных городах. Даже после вторжения Тамерлана (Тимура) в 1398 году мусульмане не закрепились в Индии надолго. Лишь после вторжения Бабур (1526 г.) возникает империя Великих Моголов, которая просуществовала формально до 1857 г. Однако реальная ее власть закончилась на столетие раньше, после оккупации англичанами Бенгалии в 1757 году. Только англичанам удалось объединить всю Индию, однако и при их господстве (1757–1947 гг.) сохранялись полузависимые княжества. Наибольшее воздействие на экономику оказали английские аграрные реформы: заминдари (пародия на английский лендлордизм), райятвари (пародия на французскую систему parcelлярной собственности) и махалвари (пародия на восточный деспотизм). Дело в том, что право частной собственности, провозглашенное в ходе реформ, было предоставлено либо традиционным сборщикам налогов (заминдарами), либо индийским крестьянам (райятам), либо общинам (махалам), при условии уплаты ренты-налога, которая поглощала от половины до трех четвертей собранного урожая.

В крупных городах возникает европеизированная промышленность, которая оказалась теснее связана с хозяйством метрополии, чем с внутренним рынком этих стран.

2.3. Приморский Дальний Восток

Приморский Дальний Восток включает в себя Индокитай, Индонезию, Филиппины, Корею и Японию. Эти отдаленные друг от друга регионы исторически расположены вблизи двух великих стран Китая и Индии. Моря Восточной и Юго-Восточной Азии представляют собой прибрежные маловодные пространства, так или иначе связанные с азиатским континентом. В известной мере можно привести аналогию со Средиземноморьем. На фоне влияния двух великих держав пребывание европейцев в XIX — середине XX века кажется временным явлением. Однако оно также не прошло бесследно, так как разделило Индокитай на сферы французского и английского влияния.

Голландское влияние в Индонезии оказалось менее глубоким, чем влияние Франции и Англии. В Индонезии сохранилось разнообразие рас, религий, культур. В отличие от англичан и французов голландцы не развивали ни техническое, ни гуманитарное образование, не обучали местное население голландскому языку.

Корея является примером опасностей, угрожая небольшим государствам, которые располагаются у границ крупных империй. Последние считают, что им дозволено все (или почти все) по отношению к своим слабым соседям. Сначала Китай и Япония, а позднее СССР и США сделали эту страну объектом столкновения своих интересов, последствия которых сказываются до сих пор.

Преимущества и недостатки Японии связаны с ее окраинным положением. Она в гораздо большей степени изолирована и замкнута на самой себе, чем другие страны Приморского Дальнего Востока. На ее формирование и развитие огромное воздействие оказала китайская цивилизация. Однако на островах оно трансформировалось под влиянием местного населения и местных традиций. К тому же следует учитывать, что это влияние было опосредовано корейской моделью. На смену императорскому режиму (VIII–XII вв.) приходит сегунат, просуществовавший вплоть до революции Мейдзи (1867–1868 гг.). Благодаря революции Мейдзи Японии удалось сохранить независимость и начать стремительную модернизацию. Быстрая индустриализация позволила войти стране в число сверхдержав, однако ее чрезмерные амбиции, связанные с завоеванием ряда стран Юго-Восточной Азии, были пресечены в 1945 году.

3. Европейские цивилизации

Европейская цивилизация в настоящее время распространилась по всем миру. Она объединяет христианские страны не только собственно Европы (включая Россию), но и христианские цивилизации обеих Америк, ЮАР, Австралию и Новую Зеландию.

3.1. Европа

Европейская цивилизация всегда рассматривалась как пространство свободы. Эти элементы свободы, возникшие еще в античном мире, получили широкое распространение в Средние века. Любопытно, что на протяжении XI–XVIII вв. это слово употреблялось, как правило, не в единственном, а во множественном числе. Однако в таком контексте, опираясь на феодальные привилегии, эти свободы противоречили друг другу. Поэтому каждое сословие феодального общества пыталось расширить свои свободы за счет свобод других сословий.

Система сословной организации пронизывала все феодальное общество. Корпорация препятствовала чрезмерной дифференциации ее членов. Это не означало невозможность улучшения благосостояния отдельными лицами. Но для этого необходимо было, прежде всего, поднять положение сословия в целом, добиться, чтобы оно заняло более высокое место в сложившейся иерархии. Дворянин заботился о чести и славе дворянства, цеховой мастер стремился повысить статус цеха, купец — укрепить монопольное положение гильдии, городской патрициат добивался различных привилегий для городской коммуны и т. д.

В ходе Великих крестьянских восстаний XIV в. западноевропейским крестьянам удалось не только получить личную свободу, но и закрепить отношения с феодалами на договорной основе. Их феодальные повинности были сведены к чисто денежным отношениям, номинальные суммы которых обесценились в ходе революции цен в XVII веке.

Понятие свободы как абстрактное формируется в ходе Возрождения и Реформации и получает широкое распространение после Великой французской революции. Оно становится идеологией либерализма. Классический либерализм включал в себя политическую доктрину (в основе которой лежало укрепление законодательной и судебной власти в ущерб исполнительной), экономическую доктрину (предполагающую развитие частной инициативы и ограничение вмешательства государства) и философское учение (в основе которого лежит уважение интересов другой личности).

Важнейшей составной частью европейской цивилизации является христианство (см. рис. 5). Христианская традиция сохраняется даже в современном обществе, где все большее и большее количество людей считают себя атеистами. Это не мешает им, однако, придерживаться христианской морали и этики.

Современное христианство неоднородно. В настоящее время более 1 млрд человек исповедует католицизм, около 400 млн — протестантизм, свыше 240 млн — православие [9].

Европейская цивилизация по сравнению с другими цивилизациями мира выступает как более рациональная, что создало благоприятные предпосылки для развития науки. Именно ученые Европы создали мировую науку, развитие которой стало особенно востребовано после промышленной революции. Критическое отношение к жизни в сочетании с рациональным и деятельным началом создали предпосылки для социальных и политических революций, заложивших основу постоянного обновления европейской цивилизации.



Рис. 5. Распространение христианства в мире

3.2. Америка

В Америке сохраняются две крупные культурные системы: США и Канада, с одной стороны, и Латинская Америка, с другой.

3.2.1. Латинская Америка

Освободившиеся в XIX в. испанские и португальская (Бразилия) колонии сформировали особый культурный регион, во многом сохранивший черты своих бывших метрополий. Будучи колониями отстававших в развитии европейских стран, государства Латинской Америки так и не смогли сократить разрыв с белыми колониями передовых европейских стран.

Несомненным достижением Латинской Америки оказалось решение расовой проблемы. Представители трех крупнейшим мировых рас (европеоиды, негроиды и американоиды) оказались вынуждены жить друг с другом на протяжении столетий. Ни одна из них не была доминирующей, и каждая из них не хотела уступать пальму первенства другим. Несмотря на неизбежные столкновения, люди научились взаимному терпению и уважению. Метисы и мулаты здесь никогда не были людьми второго сорта. Поэтому каждая из трех великих рас внесла свой вклад в создание культуры современной Латинской Америки.

3.2.2. США

Совсем по-другому сложилась история английских колоний, которые в ходе борьбы за независимость (1773–1783 гг.) образовали Соединенные Штаты Америки. Мудрые отцы-основатели создали Конституцию 1787 года, которая стала основой для успешного и устойчивого развития государства.

Американская нация гораздо моложе многих европейских наций. И это позволило ей освободиться от груза традиций и осуществлять свои практические действия, не оглядываясь на веками складывавшиеся стереотипы. Не случайно героем американских романов и фильмов является сильная личность (мужчина, женщина или даже ребенок), которая успешно преодолевает все сложности, возникающие на ее пути.

Долгое время эта страна была ориентирована вовнутрь: завоевание и освоение Дальнего Запада растянулось почти на целое столетие. Эффективное использование внутреннего пространства создало предпосылки для индустриализации и урбанизации, завершение которых позволило США занять передовые позиции в мире. Важную роль в этом процессе

сыграли тресты, обуздать всесилие которых удалось по мере развития антимонопольного законодательства (1890, 1914 гг.).

После распада СССР сформировался однополярный мир, в котором ведущую роль играют США.

3.2.3. Английский миропорядок

Сегодня мало что осталось от Британской Империи, однако белые британские колонии стали сейчас частью европейской цивилизации. Это относится и к раздираемой внутренними противоречиями Канаде, и к Южной Африке, в которой голландцев после Англо-бурской войны (1899–1902 гг.) вытеснили англичане, и к Австралии, и к Новой Зеландии. Любопытно, что наиболее удаленные от матери родины доминионы оказались «наиболее английскими» из всех остальных.

3.3. Другая Европа

«Другой Европой» Ф. Бродель образно назвал Московию, Россию, СССР. Для этой «другой Европы» характерны планетарные масштабы, которые позволили славянским народам долгое время осваивать просторы восточной части континента. Российское пространство охватывает огромную равнинную и низменную местность, раскинувшуюся между Белым морем и Балтикой на севере и Черным морем и Каспием на юге. Позднее эта цивилизация устремляется на Восток в сторону бескрайней Азии, постепенно осваивая территории Сибири и Дальнего Востока. Фактически Россия защитила западную и центральную Европу от беспокойных кочевников.

Важную роль в становлении и развитии российской цивилизации сыграла православная церковь. Тот факт, что Киевская Русь и Московия оказались в сфере влияния Византии, способствовал углублению различий между Восточной и Западной Европой. Католицизм стоял над государствами средневековой Европы. Наоборот, Византийская церковь всегда существовала в рамках империи и была подчинена светской власти. Не удивительно, что и Русская православная церковь всегда была далекой от политики, подчиняя свои интересы интересам государства. Большое влияние на становление российской государственности оказала Золотая Орда и Оттоманская империя [5, гл. 4].

Благодаря Петру I удалось прорубить «окно в Европу». В Россию хлынули иностранцы: голландцы, немцы, французы. Французский язык становится языком высших сословий. Однако при этом Россия для модернизации пытается использовать ресурсы феодальной монархии, что предопределяет обострение внутренних противоречий, которые привели к печальным последствиям Октябрьской революции и социалистического эксперимента.

Тот, кто хочет делать бизнес в России, не может не учитывать особенности российской культуры и менталитета. Это тем более необходимо, так как национальный характер русского народа соткан из противоречий.

Типичный русский, как правило, меланхолик, который мечтает о лучшем и готовится к худшему. Такой здоровый пессимизм очень часто помогает русским избежать подлинной катастрофы. Отсюда постоянная ностальгия: при коммунистах было гораздо лучше, чем сейчас, при нэпе лучше, чем в 30–50-е годы. А до Октябрьской революции — вообще было прекрасно. Поэтому многие люди всю жизнь оплакивают свою судьбу неудачника и страстно мечтают о «халяве» — всем том, что достается русскому человеку даром. Неслучайно в России чрезвычайно популярны разнообразные виды лотерей.

Воплощением реальных противоречий является даже герб России — двуглавый орел, две головы, которого смотрят на Восток и на Запад. И Россия обречена на сотрудничество и с тем, и с другим. Однако ни тот, ни другой, почему-то упорно не хотят учиться у России.

Поскольку в последнее время сильно снижается рождаемость, иммиграция бывших соотечественников приветствуется, однако к ней местные власти никогда не бывают готовы.

Русские — неискоренимые романтики, и чем тяжелее становится существование, тем более питательной становится среда для романтизма, непотопляемого, непобедимого и неразумного. Командная экономика ушла в далекое прошлое, однако люди верят до сих пор в то, что счастливое будущее будет создано руководством страны, и, причем, в самые короткие сроки (удвоение ВВП, национальные проекты и т.д.). Отсюда еще одна характерная

черта — долготерпение и ожидание в надежде, что жизнь станет легче и лучше («жить стало лучше — жить стало веселей»).

Россия — великая держава, и россияне любят все огромное («мы — самые-самые»). При этом количество нередко оказывается на первом месте, а качество — на втором.

Русские обладают гораздо меньшей личной собственностью, чем их западные соседи, однако в отличие от них гораздо охотнее готовы посягнуть на чужую собственность. Зато у россиян гораздо лучше развито чувство локтя («в тесноте, да не в обиде»). Тяжелые годы, прожитые в условиях царизма и культа личности, научили их тому, что выжить можно только тогда, когда чувствуешь плечо соседа («на медведя выйду я, выйду без испуга, если с другом буду я, а медведь — без друга»).

Отношение к труду тоже внутренне противоречиво. С одной стороны, «без труда — не выловишь рыбку из пруда», с другой — «работа — не волк, в лес не убежит».

Для традиционного российского менталитета характерно отрицательное отношение к очень богатым людям («от трудов праведных — не наживешь палат каменных»). В отличие от американцев, приклоняющихся перед миллионерами, у россиян — веками складывалось довольно критическое отношение к нечестно нажитым источникам богатства. Если первой мыслью американца при встрече миллионера будет: «Какой умный и способный человек!», то первой мыслью россиянина: «Как это удалось этому мошеннику столько наворовать?»

Учебно-методические материалы

Сравнение экономических систем в пространстве: цивилизационные подходы к анализу экономических систем

Историческая ментальность и ее влияние на хозяйственное развитие. Методы изучения влияния ментальности. Ценности и стереотипы хозяйственного поведения.

М. Вебер о хозяйственной этике мировых религий. А.Дж. Тойнби о логике развития цивилизаций. Диахроническая схема развития этносов по Л.Н. Гумилеву. Экономическая этнопсихология.

Цивилизации за пределами Европы. Ислам и мусульманский мир. «Черный континент». Дальний Восток: Китай, Индия, Приморский Дальний Восток.

Европейские цивилизации. Европа. Латинская Америка. США. Канада. Южная Африка. Австралия. Новая Зеландия. Другая Европа: Московия, Россия, СССР.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель, Ф. Грамматика цивилизаций / Ф. Бродель. М.: Весь Мир, 2008.
2. Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. М., 1990.
3. Гумилев, Л.Н. Поиски вымышленного царства. Легенда о «государстве» пресвитера Иоанна / Л.Н. Гумилев. М.: ДИ-ДИК, 1993.
4. Гумилев, Л.Н. Этногенез и биосфера земли [Электронный ресурс] / Л.Н. Гумилев. Л.: Гидрометеопиздат, 1990. Гл. XXIX. С. 327–345. Режим доступа: <http://kulichki.rambler.ru/~gumilev/EVE/index.html>, свободный.
5. Нуреев, Р.М. и др. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития) / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов. Калининград, 2009.
6. Ойкен, В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. М.: Экономика, 1996.
7. Рулан, Н. Юридическая антропология / Н. Рулан. М., 1999.
8. Тойнби, А. Дж. Постигание истории [Электронный ресурс] / А. Дж Тойнби. М.: Прогресс, 1991. Часть первая. С. 90–93, 170–179. Режим доступа: <http://gumilevica.kulichki.net/Toynbee/index.html>, свободный.
9. URL: http://www.adherents.com/Religions_By_Adherents.html.
10. National Bureau of Economic Research (Working Papers — раздел «Economic History»). URL: http://papers.nber.org/jel/N_index.html.
11. Polanyi, K. Great Transformation / K. Polanyi. New York: Farrar & Pinehart, Inc., 1944.
12. Toynbee, A.J. A Study of History / A.J. Toynbee. Vol. 1–12. L., 1934–1961.
13. Weber, M. Die Drei Reinen Typen der legitiment Herrschaft: Soziologie, Weltgeschichtliche Analysen, Politik / M. Weber. Stuttgart, 1956.

Вопросы для повторения

1. Чем отличаются друг от друга формационный и цивилизационный подходы к изучению экономических систем?
2. Почему у Маркса не одна, а несколько формационных концепций?

3. Каковы черты сходства и отличия между марксистской теорией способов производства и институциональными теориями постиндустриального общества?
4. К какому типу концепций — формационным или цивилизационным — относится концепция экономических систем В. Ойкена?
5. Можно ли, согласно концепции А. Тойнби, среди цивилизаций выделять низшие и высшие (подобно формациям)? Почему?
6. В чем достоинства и недостатки концепции суперэтнической системы Л.Н. Гумилева?
7. Каковы особенности ислама и мусульманской культуры?
8. В чем сходство и различия китайской и индийской цивилизации?
9. Каковы, на ваш взгляд, причины роста европейской цивилизации?
10. Каковы характерные черты российского менталитета?

Тесты

1. ВЕРНЫ ЛИ СЛЕДУЮЩИЕ УТВЕРЖДЕНИЯ?

1. Теория экономических систем разработана экономистами неoinституционального направления.

Да Нет

2. Сравнение современной экономики Великобритании с современным хозяйством индейцев Амазонки наиболее эффективно производить с использованием цивилизационного подхода.

Да Нет

3. Согласно концепции А. Дж. Тойнби, связь цивилизациями может осуществляться посредством наследования религиозной традиции.

Да Нет

4. Экономическое мышление отличается от социологического тем, что «человек экономический» — индивидуалист, а «человек социальный» — общественное существо.

Да Нет

5. Стабильный экономический рост, в противоположность полной занятости, не принадлежит к экономическим целям общества.

Да Нет

6. В концепции рационального экономического поведения утверждается, что образ действий субъектов рыночного хозяйства определяется эгоизмом.

Да Нет

7. Экономическая мотивация субъектов традиционного хозяйства существенно отличается от мотивации в рамках рыночной экономики.

Да Нет

8. Среди лауреатов Нобелевской премии по экономике нет ни одного представителя институционализма.

Да Нет

9. Неформальные ограничения определяются культурой.

Да Нет

10. Обычаи, традиции являются частью культуры.

Да Нет

2. ВЫБЕРИТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ

11. Согласно концепции Л.Н. Гумилева, в настоящее время российская нация находится на стадии:

а) подъема, б) акматической, в) надлома, г) инерционной.

12. Какие виды экономического выбора из перечисленных не могут приниматься сознательно?

- а) тип правовой системы;
- б) отраслевая структура национальной экономики;
- в) структура отношений собственности;
- г) тип экономической ментальности.

13. Что из приведенного списка нельзя отнести к институтам?

- а) обычай дарообмена,
- в) эксплуататорские группы,
- б) кооперативные предприятия,
- г) редистрибутивный обмен.

14. В «моральной экономике» главной целью жизнедеятельности крестьян является
- а) максимизация прибавочного продукта;
 - б) обеспечение безопасности крестьянского сообщества;
 - в) предотвращения формирования частнособственнических отношений, которые считаются аморальными;
 - г) уравнивание уровня жизни всех членов общины, чтобы не возникало зависти друг к другу.
15. Эпохи дикости, варварства и цивилизации впервые выделил:
- а) Лукреций Кар;
 - б) А. Фергюссон;
 - в) Л.-Г. Морган;
 - г) Ф. Энгельс.

Вопросы и задачи

3. РЕШИТЕ ЗАДАЧИ И ОТВЕЬТЕ НА ВОПРОСЫ ПОВЫШЕННОЙ СЛОЖНОСТИ

16. Современные французские исследователи проблем юридической антропологии выделяют три типа источников правовых норм: мифы, обычаи и законы [7]. Можно ли утверждать, что эта последовательность отражает повышение эффективности институтов? Может ли развиваться рыночное хозяйство, если правовые нормы регулируются не законами, а мифами или обычаями?

17. Охарактеризуйте концепцию этногенеза Л.Н. Гумилева.
- а) К какому типу концепций она относится — формационных или цивилизационных?
 - б) Какие фазы проходит, по Л.Н. Гумилеву, этническая общность в своем развитии? На какой фазе развития этногенеза находится наша нация?
 - в) Как и с какими результатами происходит, согласно этой концепции, взаимовлияние этнических общностей друг на друга?
 - г) Каковы сильные и слабые стороны теории этногенеза Л.Н. Гумилева?
 - д) Как объясняется сущность этнических общностей в известных вам альтернативных концепциях?

18. Охарактеризуйте концепцию культурных суперсистем П. Сорокина.

- а) К какому типу концепций она относится — формационных или цивилизационных?
- б) Какие фазы проходит, по П. Сорокину, общество в своем развитии? На какой фазе развития культурных суперсистем находится современная Россия?
- в) Существует ли прогресс в развитии культурных суперсистем?
- г) Каковы сильные и слабые стороны теории культурных суперсистем П. Сорокина?
- д) Укажите черты сходства и различия между концепцией П. Сорокина и иными концепциями периодизации развития общества — теориями К. Маркса, А. Тойнби, Л.Н. Гумилева.

19. Как указал К. Поланьи, есть два разных типа общественного разделения труда: рыночный товарообмен в индустриальном обществе и редистрибутивный продуктообмен в доиндустриальных обществах.

- а) Укажите основные различия между этими видами отношений обмена, заполняя таблицу.

Основные признаки	Редистрибутивный обмен	Рыночный обмен
Субъекты отношений обмена		
Объекты отношений обмена		
Использование всеобщего эквивалента		
Степень добровольности		
Эквивалентность обмениваемых благ		

- б) Можно ли рассматривать дарообмен как третью, наиболее примитивную форму разделения труда? Почему?

ИСТМАТ АКТУАЛЕН?

ПОПОВ Г.Г.,кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Российский государственный гуманитарный университет,
grigorijpopov1977@yandex.ru

**Андерсон, П. Переходы от античности к феодализму / П. Андерсон.
М.: Издательский дом «Территория будущего», 2007**

До 1980-х годов учение Маркса в СССР преподносилось в переработанной ортодоксальной форме, выхолащивающей и вульгаризирующей эту теоретическую парадигму. Большинство советских людей имели лишь поверхностные представления об этом учении, но при этом подавляющее большинство чем дальше, тем более негативно воспринимало Маркса и его теории, что было связано с общим кризисом советской экономики и порожденной им «колбасной проблемой».

В то время как на Востоке марксизм был скорее мертв, чем жив, на Западе он продолжал творчески развиваться и трансформироваться в неомарксизм. Однако в нашей стране этому «новому» марксизму крайне не повезло. Еще двадцать лет назад книги видных западных неомарксистов можно было найти только в специальных хранилищах, к которым далеко не все советские граждане могли иметь доступ. В прошлом десятилетии интерес к Марксу и к концепциям его последователей вообще заметно ослаб, и зарубежные неомарксисты опять оказались «не ко двору». В вузах России социальные науки стали преподавать без явной опоры на «вечно живое учение Маркса–Ленина», но в то же время и без какого-либо явно выраженного методического базиса. Впрочем, некоторые лекторы остались верны твердо заученному ими ортодоксальному марксизму. Еще большее число преподавателей продолжают пользоваться марксистскими концептами в неявной форме, часто даже не подозревая, что «говорят прозой».

Поскольку в 2000-е гг. увлечение либеральными идеями пошло на спад, настало время вспомнить и «старый добрый» марксизм. Речь идет, конечно, не столько о перечитывании работ марксистов столетней давности (хотя и у «древнего» Карла Маркса можно найти немало актуальных идей, плохо усвоенных в советские времена), сколько об открытии гораздо более молодого неомарксизма второй половины XX века.

Неомарксизм сам по себе является ответом на канонизацию Энгельсом учения Маркса в конце XIX века. Очень условно основателем неомарксизма можно считать Георга Лукача, ученика Макса Вебера (который, кстати, неоднозначно относился к учению К. Маркса, считал основателя марксизма несомненно выдающимся ученым). Интересы неомарксистов в конце XIX — первой половине XX вв. концентрировались в основном вокруг социальной философии Маркса (особое внимание обращалось, например, на теорию отчуждения) и учения о капитализме. Исторический материализм вызывал у них меньше интереса.

После Второй мировой войны, несмотря на разгул официального антисоветизма, в научных кругах Великобритании и США обозначился резкий рост интереса к марксизму. Марксизм пришел в университеты и стал достоянием академических ученых, далеких от борьбы за «диктатуру пролетариата».

Одним из таких ученых стал Перри Андерсон, чья книга «Переходы от античности к феодализму» только через треть века дошла до российского читателя [1]. П. Андерсон (р. 1938) происходит из английского аристократического рода. Его увлечение марксизмом началось еще в 1950-е гг., во время обучения в Оксфорде. Именно Перри Андерсону принадлежит термин «Новые левые», которым обозначилось идейное направление среди британской молодежи 1950–1960-х гг., равно отвергавшее ленинскую ортодоксию и консервативные установки западных неолибералов. С 1962 г. П. Андерсон редактирует жур-

нал «New Left Revue», в котором публиковались не только западные интеллектуалы типа Сартра, Хабермаса, Валлерстайна и Бурдьё, но и советские «демократические марксисты» Рой и Жорес Медведевы.

Для Англии и США это было время торжества кейнсианства. Казалось, что скоро произойдет симбиоз социализма и капитализма, о чем писал Джон К. Гэлбрейт в конце 1960-х. Однако в стане неолибералов готовилось контрнаступление. Советский «застой» тоже внес весомую лепту в ухудшение популярности на Западе левых идей.

Неолибералы и неоконсерваторы противопоставили марксизму и западной социал-демократии цивилизационный подход к изучению мирового развития (инициатором этого направления в научной мысли Запада можно условно считать Арнольда Тойнби). Своеобразной разновидностью этого подхода является позиция умеренных неолибералов Чарльза Телли и Уильяма Мак-Нилла, которые выдвигают «технологические» концепции социально-экономического развития человечества. Тем не менее позиция леворадикальных обществоведов в осмыслении закономерностей социально-экономического развития остается довольно сильной. Мир-системный анализ Иммануила Валлерстайна заслуженно пользуется репутацией одной из наиболее остро обсуждаемых парадигм общественного развития. Но и «исторический марксизм» Перри Андерсона тоже востребован. В предисловии к русскому переводу его книги отмечается, что «работа Андерсона и сегодня считается непревзойденной по ее основному замыслу и охвату — выявить политэкономические структуры Античности и проследить их конфликтную динамику от возникновения полисной общины через три имперских цикла (афинский, эллинистический, римский) через Темные века до начала Средневековья» (с. 9).

Чтение книги П. Андерсона, изданной впервые в далеком 1974 г., позволяет не только насладиться наконец-то дошедшими до нас идеями неомарксистского исторического материализма, но и сравнить их с идеями более поздних историков-теоретиков, с которыми россияне, по иронии, познакомились заметно раньше.

Отношение П. Андерсона к К. Марксу неоднозначно. Исторические изыскания Перри Андерсона — это не только попытка углубленного изучения развития европейской цивилизации через призму теории Карла Маркса, но и полемика с самим Марксом. Андерсон справедливо считал, что концептуальные взгляды Маркса в общем-то не шли дальше эпох перехода европейского общества от феодализма к капитализму и, собственно, капитализма. Переход от рабовладения к феодальной формации и проблемы азиатского способа производства рассматривались Марксом гораздо менее углубленно. Однако без этого, как верно полагал П. Андерсон, невозможно познать причины разложения феодального строя и, соответственно, генезиса капитализма. Таким образом, Маркс изучал историю с конца, то есть от современности и далее, в глубь веков. Андерсон предложил идти в обратном направлении.

Хотя после первой публикации книги Андерсона прошло 35 лет, однако за эти годы в мировой научной литературе появилось не так много качественно новых работ, охватывающих макродинамику общества от Древности почти до Нового времени. Наиболее важными среди них являются труды Дугласа Норта, который рассматривает кризисы рабовладельческого строя и феодализма с институциональных позиций. Смена технологий и философских установок меняли, по мнению Норта, институты, что в свою очередь трансформировало экономику. Андерсон оказался практически единственным серьезным оппонентом западных обществоведов, придерживавшихся схожих с Нортом взглядов.

В то же время у Перри Андерсона есть немало общего с Ричардом Лахманом и Чарльзом Телли, которые тоже отводят городам ключевую роль в кризисе феодализма. Однако ключевая роль города в кризисе феодализма — это едва ли не единственный тезис, на котором сходятся институционалисты-макросоциологи и «исторический материалист» Перри Андерсон.

Таким образом, Перри Андерсон олицетворяет собой противостояние истмата современной институциональной теории, оперирующей технологией и культурными установками. В связи с этим можно вспомнить, как переломные моменты в истории объясняет Д. Норт: «...упадок феодализма был связан и с другими фундаментальными изменениями относительных цен — это, прежде всего, изменения в военной технологии (пика, арбалет, лук, и конечно, порох)» [3].

В труде Перри Андерсона показана картина развития общества через рост производительных сил. Но, в отличие от К. Маркса, автор рецензируемой книги не считает, что производственные отношения всегда отстают от роста производительных сил. И это — центральная концептуальная идея его книги.

Разумеется, Перри Андерсон в некоторых своих суждениях опирается на устаревшие историографические данные. Например, он считает латифундию почти постоянной преобладающей хозяйственной единицей в Римской империи, хотя есть новые исследования римской истории, доказывающие, что в период «надлома» империи преобладало среднее хозяйство. П. Андерсон отрицает применение водяных мельниц в Римской империи, однако ряд исследований опровергает данный факт. Далее, Андерсон отрицает значительный естественный прирост рабов в Риме, но еще Макс Вебер доказывал обратное, и многие новейшие исследования подтверждают именно точку зрения Вебера.

Хотя Перри Андерсон и «перегибает палку», доказывая косность римского общества, но доля истины в его рассуждениях, несомненно, есть.

Во-первых, латифундии хоть и были эпизодом в ряде провинций Рима, но есть точные данные, что в Испании они хорошо прижились и продолжали процветать даже во времена владычества готов. Даже арабы не стали упразднять эту форму организации хозяйства. Это говорит в пользу высокой рентабельности латифундий. Если они были так широко распространены в Испании, то почему бы им не преобладать в Италии и Галлии? Вероятно, что удар по латифундиям в Западной Европе нанесли фискальные и военные мероприятия некоторых императоров, но это — уже совсем другая история.

Во-вторых, естественный прирост рабов хоть и был, но он нередко нарушался, судя по тому, что стоимость раба в Риме все время росла. Вебер признавал, что был период в истории Рима, когда широко практиковалось казарменное рабство, но уже в первый век империи от него стали уходить. Именно казарменное рабство описывает Перри Андерсон, и здесь он, конечно же, преувеличивает, перенося данную экстремальную форму неволи на весь период расцвета Римской империи.

Для российского читателя работа Перри Андерсона актуальна еще и тем, что она с объективных материалистических позиций объясняет причины формирования различий между Россией и Западом. Это очень полезно, поскольку в прошлом десятилетии и в нынешнем на российскую читающую публику обрушился целый вал «патриотической метафизики», где Россия определялась как отдельная и совершенно уникальная цивилизация, в рамках которой невозможны ни демократия, ни капитализм, ни правовое государство.

П. Андерсон ставит средневековую Россию в один ряд с Польшей, Чехией и Пруссией. Это — интересный ход мысли, поскольку в большей части западной и отечественной литературы Русь представлена полуазиатской страной. Дело в том, что западные ученые и многие американские советологи изучают историю допетровской Руси по трудам Георгия Вернадского, который фактически оставался всегда евразийцем. Вернадский проработал большую часть своей научной карьеры в США. Самое главное, западная научная мысль в конце прошлого века начала отрицать единство исторического развития мира, произошло раздробление мировой истории на своего рода «клетки» цивилизаций. Разумеется, нельзя отрицать уникальность каждой цивилизации, но рядом западных ученых этот принцип был доведен до абсолюта.

Рассмотрим наиболее важные идеи книги Перри Андерсона «Переходы от Античности к феодализму».

Из названия книги видно, что Перри Андерсон считает Античность и рабовладельческий строй синонимами. По его мнению, рабство на Востоке никогда не занимало ведущей позиции в экономике, при этом линия разделения Запада и Востока проводится им между устьем Эльбы и полуостровом Истрия. Эта линия определилась, как считает Андерсон, еще во времена Александра Македонского, и с тех пор различия между двумя системами продолжали углубляться вплоть до образования Византийской империи и появления славянских союзов племен. Социально-экономической причиной этого разделения, по мнению британского ученого, были различные позиции рабства на Западе и на Востоке.

В Персии времен Ахеменидов и ранее рабовладение имело вспомогательные функции в экономике деревни и города. В противоположность этому античные греки превратили рабство в ведущую силу своего производства. В Персии и других государствах Востока оставалась сильной крестьянская община, а сам общественный строй больше подходил под определение азиатского способа производства (хотя П. Андерсон этот термин не употребляет).

В Древней Греции, напротив, община ослабла, ее заменили полисные структуры, в основе которых лежала морская торговля и порожденное ей сильное социальное расслоение, которое и положило начало разложению общины. Атрибут восточного государства — царская власть — был упразднен в Греции еще в архаический период.

Таким образом, разложение крестьянской общины на Западе и облегчение этим распространения рабства в античной Греции дали толчок образованию уникальной общественной системы, четко отделенной от остального мира, это — цивилизация Запада. Так примерно Перри Андерсон видит проблему антагонизма Востока и Запада, европейских и неевропейских обществ.

Но не надо путать «феномен Запада» Перри Андерсона с «феноменом Запада» Дугласа Норта или противостоянием цивилизаций Самуэля Хантингтона. У Перри Андерсона нет духовных (культурных) коллизий между Европой и неевропейскими обществами. Причины изменений развития Запада в Древности заключаются в чисто социально-экономических процессах в рамках Южных Балкан, а не в религиозных и философских исканиях эллинов или же в неблагоприятном составе почв Аттики, как считал Арнольд Тойнби. Как показал Андерсон, Восток и Запад прекрасно сосуществовали в рамках эллинистической системы государств и в Римской империи.

Дальнейшее углубление процесса антагонизма между Востоком и Западом связано с римскими завоеваниями в Галлии и германских землях. Дело в том, что народы Европы в Древности развивались крайне неравномерно, когда в Элладе расцвела цивилизация, в трехстах километрах к северу от нее еще сохранялись варварские общества. Такая же ситуация имела место в Западном Средиземноморье — цивилизованная Италия оказалась противопоставленной галлам-варварам.

Кельтские народы находились еще на стадии начального разложения первобытнообщинного строя, когда в Галлию пришел Цезарь. Перри Андерсон считал, что к северу и западу от Италии варвары сохраняли чисто первобытнообщинный строй. У них не было государственности, поэтому римлянам не стоило большого труда завоевать их и превратить большую часть кельтов в рабов, которые обрабатывали латифундии римских патрициев.

Другое дело — Восток. В Малой Азии, Сирии, Палестине и других азиатских землях, вошедших в состав Римской империи, сохранялась сильная крестьянская община, она существовала также на большей части территории Балкан. Противодействовать ей у римлян, по всей видимости, не было сил, да и потребности, ведь к Западу от Италии лежали земли, чьи народы легко можно было обращать почти целиком в рабство.

Таким образом, в восточных провинциях Рима, по Андерсону, латифундия и ее главная производительная сила — рабство — оказались невозможными из-за сохранения здесь сильной крестьянской общины. Поэтому частная собственность на Востоке хотя и имела место, но носила мелкий характер, не играя серьезной роли в производственных процессах.

Крестьянская община Востока тяготела к сильной царской власти. Именно она стала опорой византийских императоров, построивших на основе восточных провинций Рима фактически азиатскую монархию. Как заметил Перри Андерсон, в Византии большинство влиятельных государственных чиновников происходили из числа мелких землевладельцев. Во всяком случае, ни на Балканах, ни в Малой Азии не существовало крупных земельных магнатов. В основе политической жизни Западной Римской империи лежали, напротив, интересы крупных землевладельцев — римских патрициев.

Именно земельные магнаты Запада, по мнению Андерсона, уничтожили своей политикой Римскую империю, а не варвары. В интересах патрициев было ослабление армии и передача командования над нею иноземцам, в частности, германцам. В IV–V вв. н.э. в Западной Римской империи появилось много отрядов германских конфедератов, которые были альтернативой, в глазах римских патрициев, своевольным итальянским и балканским легионерам, часто ставившим власть в империи под свой контроль. Главной же социально-экономической причиной упадка Римской империи Перри Андерсон считает снижение численности рабов, поскольку естественное воспроизводство было ограничено условиями жизни и труда.

Институт рабства с германским завоеванием Запада никуда не исчез, но латифундии были потеснены аллодами германцев и манорами их королей. Симбиоз разлагавшегося первобытнообщинного строя германцев и римского рабовладельческого строя окончательно оформил институциональное ядро цивилизации латинского Запада.

Восток в Раннем Средневековье, в отличие от Запада, продолжал развиваться по правилам, сформировавшимся еще в эллинистических государствах: это — сильная крестьянская община; опирающаяся на нее царская власть; не имеющее самоорганизации городское население; подавление государством предпринимательства и частной собственности. Лишь западные славяне и венгры пошли по западному пути, заимствовав у Латинской Европы ее институты, но сохранив при этом свободное крестьянство.

Таким образом, после германских завоеваний Запад пошел по пути симбиоза разлагавшегося рабовладельческого строя и варварских институтов, а Восток продолжал базироваться на патриархальных институтах.

Очень интересен проведенный П. Андерсоном обобщающий анализ развития институциональных систем Древнего Средиземноморья. У Андерсона нет отсталых и передовых форм общественного устройства древних обществ (за исключением совсем уж первобытнообщинного строя кельтов и германцев). Как показано британским историком, древние общества в зоне Средиземного моря выбирали альтернативу развития между тремя формами общественного устройства: аристократическая республика, тирания, полисная демократия.

Эллада, например, прошла длинный путь от аристократической республики к полисной демократии.

Аристократическая республика была уничтожена народными массами, которые в различных частях Греции возводили на престол тиранов. Причиной этому стала слишком большая концентрация власти и собственности в руках аристократов, что происходило не без влияния института рабства. Затем система тирании, при которой вводилось равенство в городах-государствах и социальные преимущества имел только тиран и его окружение, была разрушена народом. Возникла полисная демократия, в рамках которой государство не допускало слишком большой концентрации богатства у отдельных лиц. Демократическое государство в Древней Греции, как справедливо считал Андерсон, стремилось не допустить распространения крупной земельной собственности, и это обстоятельство имело фатальные для Античной Греции последствия.

Греция оставалась до конца своей независимости политически раздробленной, потому что в ней не сложилась страта крупных земельных собственников. Мелкое земледельческое хозяйство имело менее отдаленный предел роста, нежели обрабатывавшаяся рабами латифундия.

Рим в этой связи продемонстрировал противоположность Элладе. У римлян сильная земельная аристократия не допустила тирании и сохранила республику крупных землевладельцев, правда, при ограниченном допущении к власти представителей плебеев.

Замена республики империей на самом деле не изменила расстановки политических сил в Риме. Просто военная власть получила больше прав и полномочий за счет Сената. Однако экономические привилегии патрициев никто не посмел тронуть. Именно с установлением империи и возникли первые предпосылки перехода от Античности к феодализму.

Таким образом, с экономической и военно-политической точек зрения, древнегреческий полис несколько не являлся самой передовой формой общественного устройства в Древнем мире. Из его альтернативы — аристократической республики — выросла сильнейшая за всю древнюю историю империя. Приведенные три альтернативы — это словно ветви, идущие от одного ствола, общинного государства, во главе которого находится царь (племенной вождь).

В отношении к проблемам феодализма Перри Андерсона можно причислить к сторонникам концепции феодальной революции в Западной Европе. Здесь он не оригинален, относя время генезиса феодализма к эпохе Карла Великого. Собственно, империя Карла Великого и создала феодализм, как полагает Андерсон. До этого, по его мнению, в Западной Европе существовали сильная крестьянская община и латифундии позднего римского типа. При Карле Великом возникла феодальная верхушка, которая развила зародившиеся еще в римский период институты колоната и патроната, из которых в Средние века и выросли крепостная зависимость и вассалитет.

Перри Андерсон подкрепляет свои доводы по поводу феодальной революции фактами более позднего развития периферийных обществ Латинского Запада. Так, в Испании и Скандинавии, где феодализм пустил корни позже, насильственное закрепощение крестьян и захват феодалами общинных земель происходили при поддержке королевской власти и в короткие сроки. Эти периферийные земли Запада находились в схожих с Францией эпохи

Меровингов условиях; это говорит в пользу того, что и во Франции до Карла Великого не было весомых предпосылок для эволюционного установления феодализма.

Перри Андерсон нигде не употребляет термина «феодальная революция», но его рассуждения сами говорят за себя. Социально-экономические изменения в странах, принимавших феодализм, именем революционный и насильственный характер. Так как феодализм был плодом революции, то он не воспринимался большинством европейцев как естественный порядок, отсюда, вероятно, возник и кризис этого порядка. Идеи того же порядка высказывал Жорж Дюби, французский историк, которого тоже можно отнести к неомарксистам, — именно он и создал законченную концепцию феодальной революции [2].

Как и Ж. Дюби, Перри Андерсон определяет феодализм как общественную систему, при которой непричастные к производству воины присваивали произведенный крестьянами продукт. Примечательно, что вне этой системы оказываются города. Они у Андерсона противопоставляются феодалам, и это имеет ключевое значение к пониманию кризиса феодализма в интерпретации П. Андерсона.

Таким образом, в основе феодального строя находится социально-экономическая связь «феодал и крестьянин». Если феодал извлекает выгоду из эксплуатации крестьянина, то сохраняется феодальный строй. Если же крестьянин более не может терпеть эксплуатацию, то этот строй вполне может рухнуть.

П. Андерсон консолидируется с Марком Блоком в вопросе о собственности на землю в феодальной Европе. Юридически частной собственности на землю в Западной Европе при феодальном строе, по его мнению, не было. Единственным собственником земли формально выступал монарх.

По мнению Перри Андерсона, предел росту феодальной экономики был положен кризисом экстенсивного хозяйства в XIV в. Труд крепостных крестьян не был столь продуктивен, чтобы длительно поддерживать рост феодальной экономики. Тогда Западная Европа погрузилась в череду смут, в ряду которых находятся и крестьянские восстания, сыгравшие одну из главных политических ролей в дефеодализации Европы.

Подобно Марку Блоку, П. Андерсон разделяет феодализм на два основных этапа развития — ранний (VIII–XI вв.) и поздний (XI–XIII вв.). Второй период — это взлет экономики Западной Европы, которая в это время превосходит Римскую империю по темпам социально-экономической динамики. Произошло это за счет того, что феодалы были более заинтересованы в развитии аграрной техники. После XIII в. начинается кризис феодализма, здесь Андерсон также консолидируется со многими французскими медиевистами.

Таким образом, по Перри Андерсону, получается, что феодализм начался как революция сверху, а завершился через эволюцию хозяйственной деятельности, будучи вытеснен окончательно уже в Новое время капитализмом. Европа оказалась охвачена феодализмом неравномерно, особенно если брать Раннее Средневековье. В Восточной Европе остался широкий слой свободных крестьян. В этом контексте интересны рассуждения Перри Андерсона об истории феодализма на Востоке, в частности, в России.

Экономика Киевской Руси характеризуется Перри Андерсоном как система, совмещавшая рабовладельческие хозяйства и первобытнообщинный способ производства. Надо сказать, что эти идеи высказывались русскими историками еще в конце XIX в.

Андерсон также согласен с К. Марксом и с советской традицией в русской медиевистике относительно оценки влияния кочевых обществ на Восточную Европу. Монгольская империя и ее преемники представлены у Андерсона как примитивные системы, основанные на эксплуатации земледельцев номадами. Именно из-за «кочевнического тормоза», по мнению П. Андерсона, произошло второе издание феодализма в Восточной Европе, а не из-за революции цен, как считал Фридрих Энгельс. Андерсон доказывает, что наступление феодалов на свободы крестьян и городов началось в Восточной Европе задолго до открытия Америки. На Руси монгольское нашествие замедлило процесс развития феодализма, который имел очень своеобразную форму, где эксплуатация крестьян была минимальной.

Второму изданию феодализма в Восточной Европе предшествовал экономический кризис, порожденный истощением серебряных рудников, эрозией почв из-за примитивных методов земледелия и прекращением миграции с Запада. Также была и внешняя причина — спад цен на зерно в Западной Европе, куда Польша и другие страны Восточной Европы экспортировали рожь. Однако эти причины лишь внешне и косвенно коснулись Руси. Кризис феодализма в русских землях начался, по Андерсону, раньше, чем в остальной Восточной Европе, и причиной тому были именно монгольские завоеватели.

Несмотря на различия между Русью и остальной Восточной Европой, П. Андерсон полагает, что их траектории развития были аналогичны. Русь все-таки шла в эшелоне феодальной Европы. В одно и то же время на Руси, в Польше, Чехии и Пруссии произошла феодальная реакция, выразившаяся в наступлении феодалов на города и крестьянские свободы. Слабость городов открыла на востоке Европы феодалам широкие возможности для эксплуатации крестьян, что было невозможно на Западе, где, наоборот, город победил феодала.

Работа Перри Андерсона дает обильную пищу для размышлений. Российскому читателю должен быть интересен подход Андерсона к определению места Руси в мире, которая, по его мнению, есть все-таки европейская страна, ставшая жертвой второго издания феодализма и пережившая судьбу, схожую с Польшей, Чехией, Восточной Германией и Венгрией.

Конечно же, нельзя согласиться со всеми концептуальными взглядами Перри Андерсона. Скажем, вызывает сомнения тезис, что феодальное хозяйство вызвало экономический рост в Западной Европе в XI–XIII вв. Сам же Перри Андерсон пишет, что хозяйство свободного крестьянина в Венгрии было намного эффективнее поместья польского шляхтича. К тому же, надо учесть, что Византийская империя, в которой сохранилась античная крестьянская община, в экономическом аспекте долгое время лидировала в Европе, вызывая зависть у итальянцев. Вполне возможно, что рост экономики феодальной Европы был вызван экзогенными факторами (например, притоком товаров из арабского мира, что спровоцировало развитие рынка в самой Европе).

Перри Андерсон указывает на негативный характер монгольского завоевания для Восточной Европы. Однако именно монгольское завоевание во многом способствовало собиранию земель вокруг Москвы, до этого никакой идеи политического единства в русских землях просто не существовало. Монголы XIII в. и ордынцы XIV в. — это два разных народа, по-разному оказывавшие влияние на институциональную трансформацию Руси. Золотая Орда — это уже наполовину земледельческая культура, поэтому ее связь с Русью не могла выражаться исключительно в системе отношений «хищник-номад, грабящий жертву-земледельца».

Перри Андерсон недооценивает византийского влияния на славян. Он считает, что славянский мир оказался периферийным по отношению к Европе. Однако славяне и, судя по всему, их предки вошли в контакт с античными обществами еще до нашей эры через Крым, устья Днепра, Дона и Дуная. Крым долгое время был провинцией Византийской империи. После переноса столицы империи в Константинополь центр тяжести античной культуры оказался смещен с Запада к берегам Мраморного и Черного морей. Таким образом, влияние византийцев на славян (пусть даже у византийцев рабовладение было развито намного слабее, чем в Италии) должно было стать серьезным.

Книга Перри Андерсона, несомненно, является одной из крупных вех в развитии общественных наук. Но это, конечно, отнюдь не последняя веха.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсон, П. Переходы от античности к феодализму / П. Андерсон. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2007.
2. Бессмертный, Ю.Л. «Феодальная революция» X–XI веков? / Ю.Л. Бессмертный // Вопросы истории. 1984. № 1.
3. Лекционное выступление Д. Норты 7 марта 1997 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wider.unu.edu>, свободный.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

СИЗЯКИНА М.С.,

старший преподаватель,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: MSizyakina@yandex.ru

Национальная экономика: Учебник / Под общ. ред. Р.М. Нуреева. М.: ИНФРА-М, 2010. 655 с. — CD-R (Высшее образование)

Специфика экономической деятельности в разных странах обусловливается многими факторами: наличием природных ресурсов, климатическими условиями, накопленным национальным богатством, демографической структурой общества, ментальными установками, политическим и государственным устройством. Вместе с тем существуют некие общие закономерности в развитии всех национальных экономических систем — национальных экономик.

Национальная экономика — комплексная дисциплина, раскрывающая систематизированную картину хозяйственных отношений, государственного регулирования и социально-экономических норм в экономике. Курс национальной экономики читается в нескольких сотнях вузов нашей страны.

Тем не менее национальная экономика является относительно новой дисциплиной. На сегодняшний день сделан значительный шаг в определении границ ее предмета, но многие вопросы еще остаются дискуссионными.

Выход учебника авторов ведущих научных школ нашей страны является, безусловно, знаковым событием, тем более что национальная экономика является неоднозначной, глубокой по содержанию и сложной среди современных экономических дисциплин.

Отличием данного учебника от аналогичных изданий является нетрадиционная для сложившегося понимания курса постановка проблемы развития национальных экономических систем с позиции парадигмы институционального подхода, что ставит в зависимость особенности национальных экономик от качества сложившихся экономических институтов. Авторская трактовка курса отличается глубиной, обширной библиографией, охватом большого объема теоретического материала. Принципиальные методологические инновации, внесенные при построении учебника, позволяют проследить не только генезис российских институтов, но и получить ту методологическую базу, которая может служить основой при построении курсов национальной экономики других стран.

Учебник отличает интегрированный междисциплинарный подход. Логика курса «Национальная экономика» находится еще в стадии формирования, что выявляет сравнительный анализ программ курса, предлагаемых различными вузами страны, и существующих учебников и учебных пособий по национальной экономике, дефицит которых существенен.

Структура предлагаемого учебника построена в соответствии с единством логического и исторического подходов. Этим детерминировано наличие трех частей: в первой части прослеживается становление предмета и метода национальной экономики, во второй — рассматриваются национальные экономические модели, в третьей — экономика России.

Интересен проведенный в первой части учебника анализ концепций развития представлений о национальной экономике не в общих чертах, а конкретизированно, с учетом вклада отдельных экономистов-теоретиков. Во второй части рассматриваются объективные и субъективные факторы детерминации национальных экономических моделей (главы 3, 4), приводится типология национальных моделей экономики, рассматриваются основные региональные разновидности современных национальных моделей смешанной экономики (глава 5). Анализ концепций национального развития сопровождается иллюстрациями, столь необходимыми для более полного осознания экономических реалий.

Теоретико-методологические послышки, изложенные в первых двух частях учебника, позволяют анализировать как российскую экономику, так и экономики других стран, независимо от уровня их развития и положения в мировом хозяйстве, что особенно акту-

ально при преподавании данного курса иностранным студентам, обучающимся в российских вузах.

Тезис Д. Норта о том, что «институты имеют значение», в полной мере поддерживается авторами при анализе особенностей становления современной экономики России в третьей части учебника. Формирование современной российской институциональной структуры рассматривается с позиции феномена зависимости от предшествующего развития (*path dependence*), что проявляется в подробном рассмотрении не только современной российской экономики, но также событий, происходивших в прошлом и детерминировавших ее настоящее состояние. Этим определяется наличие в третьей части рецензируемой работы трех отделов. В первом отделе рассмотрены отношения собственности в дореволюционной России, особенности командной экономики в СССР, этапы возникновения институтов рынка в постсоветской России. Во втором отделе — современное состояние национальной экономики (микроуровень, мезоуровень, макроуровень и наднациональный уровень).

В большинстве своем на современном этапе развития национальной экономики представляют собой не замкнутые и изолированные системы. Каждая из них является одновременно и частью мировой экономики, по крайней мере, с тех пор как возникло мировое хозяйство. Однако каждая национальная экономика входит в мировую со своей структурой производства, с определенным объемом экспорта и импорта, разной степенью открытости к внешнеэкономическим связям. В разделе 2.4 (главы 25–28) анализируется наднациональный уровень, вовлеченность России в мирохозяйственные связи, рассматривается Россия в условиях глобализации.

В третьей части приводятся пути развития российской экономики. Ценность представляют сценарии и перспективы развития национальной экономики, изложенные в главе 33, где анализируются плюсы и минусы российской внешнеторговой специализации, преимущества и недостатки «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», стратегические и тактические приоритеты развития национальной экономики.

Большую ценность как для преподавателей, так и для студентов представляют методические материалы на приложенном к печатному изданию компакт-диске.

Изучение курса национальной экономики дает необходимые знания для качественного и количественного прогнозирования темпов экономического развития. Предлагаемый учебник может быть полезен студентам, преподавателям и аспирантам экономических специальностей, а также практическим работникам, формирующим экономическую политику на федеральном, региональном уровнях и уровне комплексных экономических единиц.

Учебник «Национальная экономика» достоин занять базовое место в системе подготовки студентов по анализируемому предмету. Это очень качественная, хорошая работа, за которой виден немалый труд всего коллектива.



ЧТО ЗА СТРАННЫЙ ЮБИЛЕЙ?

Дж. МЭЙНСТРИНГ

пер. с англ.
Ефима КАНДОПОЖСКОГО



В 1915 году праздновался юбилей одного из основателей американского институционализма Дж. У. Мэйнстринга. Юбиляр, известный склонностью к эпатажу ученых коллег, написал шуточные стихи, посвятив их пяти известным «экономическим школам». Читатель может сам легко определить адресатов публикуемых ниже стихов.

ЧТО ЗА СТРАННЫЙ ЮБИЛЕЙ:
НИ — МЕДАЛЕЙ, НИ — РУБЛЕЙ!¹

* * *

Я КВАДРАТЫ НЕ ЛЮБЛЮ,
Я С ОКРУЖНОСТЬЮ ДРУЖУ²:
ЗЛЫ «КВАДРАТОВЫ» УГЛЫ,
А ОКРУЖНОСТИ — НЕЖНЫ!

* * *

ХОРОШО БЫТЬ ЮБИЛЯРОМ
(ДАЖЕ ОЧЕНЬ-ОЧЕНЬ СТАРЫМ!),
ДЛЯ МЕНЯ СОМНЕНИЙ НЕТ:
ЛУЧШЕ Я, ЧЕМ — МОЙ ПОРТРЕТ!³

* * *

УРА! СЕГОДНЯ — ЮБИЛЕЙ:
ДЕНЬ ПОЦЕЛУЕВ, ДЕНЬ РЕЧЕЙ,
И ПОТОМУ МОЙ ГЛАВНЫЙ ЧЕНЧ —
НА ПОЦЕЛУЙ МЕНЯЮ РЕЧЬ!⁴

* * *

У МЕНЯ ПОРОКОВ — КУЧА,
И ОНИ МЕНЯ ТАК МУЧАТ!
ВЫБЕРУ ОДИН ПОРОК⁵,
ЗАРЕКУСЬ НА КРАТКИЙ СРОК,
ЕСЛИ ЭТО НЕ ПОМОЖЕТ,
ПУСТЬ МЕНЯ И ДАЛЬШЕ ГЛОЖУТ!

¹ В оригинале — «фунтов стерлингов» (прим. пер.).

² Это четверостишие в историографической традиции трактуется как «антиэконометрический» выпад.

³ Дж. Мэйнстринг ненавидел свои дагерротипы и запрещал их распространять.

⁴ Полагают, что здесь Дж. Мэйнстринг выразил свое недовольство «австрийской школой».

⁵ На юбилее Дж. Мэйнстринг таким пороком назвал страсть к математизации экономических процессов.

* * *

ЭКОНОМИКА — КАК ОКЕАН:
ВОЛНЫ, СОЛНЦЕ И... ТУМАН!
И, ПОДОБНО РАЗНЫМ СПРУТАМ,
ПРОПЛЫВАЮТ «ИНСТИТУТЫ»⁶.
Я ТОНУ И ЗАДЫХАЮСЬ,
В БЛИЖНИЙ ИНСТИТУТ ВЦЕПЛЯЮСЬ,
И ПОКА Я БУДУ ЖИТЬ,
БУДУ ИНСТИТУТ ЛЮБИТЬ⁷!

* * *

Я ПОЛЮБИЛ «ОППОРТУНИЗМ»
КАК САМЫЙ ЯРКИЙ ЭВФЕМИЗМ, —
ОН ВСЕ МЕТАНЬЯ ПРИКРЫВАЕТ,
НА «МНОГОМЕРНОСТЬ» НАМЕКАЕТ⁸!
С ТАКИМ НАМЕКОМ ЖИТЬ ЛЕГКО, —
ВЕДЬ НЕ ВИНИТ ОН НИКОГО!

⁶ Это сравнение институтов со спрутами дорого обошлось Дж. Мэйнстрингу при выборах в Академию Информатизации Естественных наук Пенсильвании — он был провален голосами оскорбленных институционалистов.

⁷ Дж. Мэйнстринг был директором знаменитого «ИИИ» — Института институционального институционализма, прославившегося математическим моделированием ненаблюдаемых институтов.

⁸ Дж. Мэйнстринг ввел в экономическую науку абстракцию «многомерность», над которой сам много смеялся, доказывая, что многомерность — эвфемизм безразмерности.

«EDITORIAL»

- Mamedov O.Y.** Economy and economists (agonizing questions and opaque answers)
«Contemporary economic theory» 5
- Altman M.** Transition process via an alternative theoretical prism: comparative
analysis of economies of Eastern European countries of former socialist camp 10
- Alaberdeev R.R., Latov Y.V.** Financial pyramids as a form of unproductive
entrepreneurship 35
- Rozanova N.M., Bakaev S.S.** The effect of reputation in the trust products markets:
activities of IT companies in Russia 44
- Kurbatova M.V., Sablin K.S.** Development actors in territorial fragmented
institutional environment of the Russian economy 57
- Volchik V.V.** Behavioral economics and contemporary tendencies in evolution
of property institution 71
- Sorokozherdyev V.V.** Problems of formation of economic policy in conditions
of instability 71

«NATIONAL ECONOMY»

- Mamedov O.Y.** Identity of Russian economy: trial of globalization 85

«ECONOMIC HISTORY»

- Baryshnikov M.N.** Joint stock companies of the early twentieth century in Russia:
balance of interests and institutional constraints (theoretical aspects) 95
- Nevsky S.I.** West Germany monetary reform in 1948: economic performance and
socio-political implications 102

«ACTUAL PROBLEMS OF CONTEMPORARY LAW»

- Shmakov A.V., Petrov S.P.** Priority of efficiency criteria in law projecting 123

«REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCES»

- Vyrskaya M.S.** Philosophy and Economic science: evolution and trajectory 131

«OPEN AUDIENCE»

- Nureev R.M.** Economic systems' time comparison: civilization analytical approaches 138

«REVIEWS»

- Popov G.G.** Is historical materialism relevant? (Reflections on the book Perry
Anderson's "The transition from Antiquity to Feudalism") 154
- Sizyakina M.S.** National economy matters 161

«HE IS THE ONE!»

- Meinstring J.** What a strange anniversary? 163

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2010

Том 8

Номер 2

Сдано в набор 7.05.2010. Подписано в печать 25.05.2010.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии