



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

9
ТОМ

2011

4
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

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. Три императива цивилизованной экономики	5
---	---

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Овчинников В.Н. Методология исследования отношений присвоения в рыночной экономике	9
Малкина М.Ю. От теории равновесия — к новой теории эксплуатации	15
Мельников В.В. Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек	23
Скоробогатов А.С. Организационные основы силового неравенства и власти.....	38
Вольчик В.В., Зотова Т.А. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте	54
Шмаков А.В., Булгакова Е.А. Использование механизма компенсации в гражданском праве: экономический подход.....	65
Ковалёв А.В. Австрийская школа и институционализм: схожесть методологии.....	77

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Элли Ричард Т. Земельная реформа в России.....	83
---	----

«ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАУКИ»

Фомин Д.А. Академизм как наука: границы занятия в рамках возможностей	88
--	----

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА»

Волова Л.И. Становление международного режима иностранных инвестиций	116
---	-----

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р.М. Генезис капитализма: роль институтов, благоприятных для развития предпринимательства	122
--	-----

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйнстринг Дж. Гениальный «Хиршер»	142
---	-----


 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



ТРИ ИМПЕРАТИВА ЦИВИЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ (ОБРЕТУТ ЛИ РОССИЙСКУЮ ПЛОТЬ ЕВРОПЕЙСКИЕ ЦЕННОСТИ?)

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: oktaj-mamedov@yandex.ru

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические проблемы практической реализации в российской экономике общецивилизационных ценностей — рынка, демократии, либерализма.

Ключевые слова: императивы цивилизованной экономики; рынок, демократия и либерализм как базовые ценности современного общества; проблемы российской экономики.

Abstract: This article deals with theoretical problems of practical the realization of the Russian economy in general civilizational values — the market, democracy, liberalization and formalism.

Keywords: the imperatives of a civilized economy, market, democracy and liberalization as the basic values of modern society, the problems of the Russian economy.

Не верящим в существование объективных экономических законов, не допускающим и мысли о единстве экономического устройства общества на определенной ступени его естественноисторического движения, в экономической науке делать нечего. Их участь — воспевание «особого пути» и карканья о гибельности шагания по «столбовой дорожке человечества». Но объясняться с теми, кто по недомыслию или избытку наличности забрел в экономическую науку, уже нет ни времени, ни охоты.

Лучше посмотрим, чем обогатила экономическую теорию реальная практика постиндустриального общества.

То, что первобытные люди не имели те блага цивилизации, которыми пользуются люди современные¹, настолько очевидно, что затмевает политико-экономическую родословную этих «goods». А между тем (и об этом экономистам надо было бы втолковывать каждому встречному неэкономисту!), практически все эти блага были произведены в странах рыночного, демократического, либерального устройства общества. Это, однако, ничуть не мешает странам с нерыночным, недемократическим и нелиберальным устройством общества потреблять, причем в массовых масштабах, эти блага, на которых каждому видны роковые для «антирыночников» письмена — «произведено в странах рыночного, демократического, либерального устройства общества».

Почему же благами высокоразвитой рыночной цивилизации могут легко пользоваться даже в самых отдаленных ойкуменах Земли?

Да потому, что ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ БЛАГА ЛЕГЧЕ ОСВОИТЬ, ЧЕМ ДИКАРСКИЕ: в компьютер может играть даже трехлетний ребенок, а вот добыть огня из кремня и кресала не удавалось еще ни одному взрослому профессору-«особисту» (любителю особого исторического пути).

Тем не менее, простая мысль связать неисчислимы повседневные блага, которые подарили миру, да еще в таком массовом количестве, демократические страны с их рыночным устройством, в голову не приходит, так как мысль все время сбивается на «технократическую тропинку», ибо

¹ Под «современными людьми» автор имеет в виду не внешние атрибуты, а проживание в обществе современного мироустройства — рыночном, либеральном, демократическом. Если же некто полагает, что современное общество может быть «нерыночным», «нелиберальным» и «недемократическим», то ему уже ничем не поможешь.

кажется — все дело в везении или случайном скоплении умных людей в этих странах. И невдомек, что они потому там и сгрудились, что там рыночно, либерально и демократично. Что-то мало кто хочет собираться там, где голодно и холодно, где, к тому же, эти голод и холод порождены патологической ненавистью к рыночности, либерализму и демократии.

Впрочем, легко осваиваются не только технически-сложные блага рыночной цивилизации, **необыкновенный дар Истории Человечества состоит в том, что социальное устройство каждой последующей социально-исторической ступени легче осваивается, чем социальное устройство предшествующей ступени.** Это — как в лыжне: ветер набрасывается на первых, зато вторым легче бежать по изведанному, проторенному. Это и есть **закон ускорения экономического развития.** Разумеется, этот закон является «бонусом» для тех, кто готов его принять. Тем же, кто не желает воспользоваться этой дарованной экстерналией, придется самому проторять собственную историческую «лыжню», но будут ли его ждать исторические попутчики, да и выйдет ли он сам когда-нибудь в одиночку из леса, неведомо ни одинокому «лыжнику», ни ожидающим.

Вот пример — вступление России в ВТО, в «клуб» демократических стран с рыночно-либеральной экономикой. С каким же беспримерным упрямством добивались мы этого вступления. Оно и понятно: там — практически весь мир!

Это мужественный и стратегический шаг. Однако вслед за ним необходимы новые шаги, и без промедления, — не только те шаги, которые вынуждаются стандартами ВТО, но и те, которые мы и сами видим, без всякого ВТО.



Переход к каждой новой прогрессивной ступени в экономическом, социальном и политическом развитии дается обществу легче, и, чем выше поднимается общество, тем легче ему подниматься.

С экономической точки зрения прогресс состоит в переходе от одного уровня эффективности экономики к новому, более высокому уровню эффективности. В социальном же плане растет эффективность самого перехода.

Долгие тысячелетия ушли на переход от первобытнообщинного строя – к рабовладельческому. Переход же от рабовладельческого строя к феодализму оказался покороче; еще быстрее передовое человечество перебежало от феодализма к капитализму; и вот уже заиграла заря социализированной цивилизации: рыночность – в экономике, демократизм – в политике, либерализм – в идеологии.



Не успели социологи и экономисты передохнуть от мук теоретического анализа постиндустриальной экономики, как стремительно приближается эра **ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ — общество ИНДУСТРИАЛЬНОГО производства, распространения и освоения нового знания.** И уж здесь в полной мере проявит себя закон ускорения экономического развития, — это может выглядеть парадоксом, но **построить в отсталой стране «экономику знания» легче, чем «индустриальную экономику»!** Ибо человечество, связанное интернет-социальными сетями, преодолев пространственное разобщение, эффективно распределит в мировой экономике одним — задачу производства, другим — задачу распространения, третьим – задачу освоения нового знания.

Экономика знания — неизбежное и ближайшее будущее мировой экономики. Но реальностью такая экономика станет только в странах, где господствуют рынок, либерализм и демократия. И это — не заданный идеологический императив, а требование объективной природы, присущей знанию, — **ЗНАНИЕ НЕ ТЕРПИТ БЮРОКРАТИЗМА В НАУЧНОМ ПОИСКЕ, ВЕРТИКАЛИ МЫСЛИ, НЕСВОБОДНОГО ПОВЕДЕНИЯ.** Это значит, что меняется сама экономика, — **то, что веками относилось к внеэкономическому, надэкономическому и неэкономическому, становится «ВНУТРИЭКОНОМИЧЕСКОЙ» СУБСТАНЦИЕЙ — знание, совесть, честь, стыд, репутация. Но, в первую очередь, – рынок, демократия и либерализм, без которых не может быть «стыдно» или «совестливо».**

Но если экономика знания — действительно будущее мировой экономики, то состояние отечественной высшей школы вызывает сильное беспокойство. Ведь высшая школа — это не столько оборудование и состояние учебных аудиторий, сколько реальность и постоянное расширение ее академических свобод.

А что на практике? Можно ли делать инновационную ставку на профессорско-преподавательский состав, который опозорен нищенским уровнем зарплаты, занят бесконечным заполнением бессмысленных отчетов и находится в униженной зависимости от внутривузовской бюрократии (верхушка которой сумела к тому же бессовестно перераспределить в свою пользу бюджетные и

внебюджетные потоки, повторив то, что происходит практически во всех сферах российской экономики)? Выборность ректоров, директоров институтов и деканов давно уже превратилась в фикцию, ученые советы радуют рептильной единогласностью, а сама высшая школа стала «старшей ступенью среднего образования», доделывая то, что не в силах сделать разрушенная средняя школа. Ничего не дала даже принудительная автономизация крупных вузов, так как она не сделала главного: не автономизировала внутривузовские отношения, не дала автономный экономический статус главному структурному подразделению вуза — факультету. Та же участь постигла и идею создания малых предприятий при крупных вузах — они стали специфической «оффшорной зоной» в экономической системе высшей школы.

Антирыночники скажут: это — результат проникновения рынка в высшую школу. Куда там! Какое отношение имеет коммерциализация высшей школы к распределению грантов по «откатам» и среди «дружбанов»? Какое имеет отношение рынок образовательных услуг к купле-продаже диссертаций? Какое имеет отношение рынок к торговле экзаменами и дипломами?

Эффективный рынок необходим для того, чтобы общество могло позволить себе роскошь иметь обширные нерыночные пространства, к которым относятся наука, образование, культура, здравоохранение, искусство. Именно наличие таких нерыночных пространств и свидетельствует о цивилизованности рыночных отношений в данной стране.



Конечно, для любой страны лучше устойчивое и спокойное развитие, чем неустойчивое и неспокойное. И, конечно, лучше обойтись без разного рода шараханий и необдуманных экспериментов. Но когда истоком этих шараханий изначально объявляется «неоправданный либерализм» (интересно, кто его обвинял и в чем он должен оправдываться), то это может иметь следствием только одно — исторически необратимое замедление развития национальной экономики, что в глобальной ситуации равнозначно только ее системной катастрофе. Неужели ненависть к либерализму окажется сильнее угрозы национальной экономической катастрофы?

По показателям демократии, либерализма, развитию человеческого капитала Россия находится, к сожалению, не в числе стран-лидеров. Именно это должно заботить социальный менеджмент нашей страны: технологию можно модернизировать, но — ТОЛЬКО на базе реального продвижения рынка, либерализма и демократии в весь диапазон социальных отношений.

Признаемся откровенно — никогда еще в российском просвещенном классе не было такого числа противников рынка, демократии и либерализма. К счастью, в координатах «естественно-исторического развития» это не имеет абсолютно никакого значения, так как над объективным механизмом прогресса экономики развешаются знамена рынка, демократии и либерализма. Плохо будет только той конкретной стране и той конкретной экономике, над которой корыстные интересы клановой ненасытности будут еще долго и из последних сил держать знамена противоположных цветов (хотя при этом страна умудряется имитировать небывалый расцвет рынка, либерализма и демократии).

Однажды полузабытый сегодня Пророк объяснил — люди никогда не откажутся от того, что улучшает им повседневное бытие и цивилизует социальную жизнь. Рынок, демократия и либерализм — это жертвенно добытые ценности социального бытия, и люди никогда от них не откажутся, ибо эти ценности уже доказали свою общеисторическую значимость².

В отличие от правовых и иных законов экономические законы действуют неумолимо. И пусть никого не вводит в заблуждение их «социальная эластичность», — сила и масштаб действия ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ только возрастают по мере противодействия их императивам!



Счастливая экономика во всех странах одинакова, будучи эффективным устройством социального пространства созидательной сферы в результате системной реализации ТРЕХ ВЕЛИКИХ ИМПЕРАТИВОВ ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА: РЫНОЧНОСТИ, ЛИБЕРАЛИЗМА И ДЕМОКРАТИИ.

Несчастливые, т.е. социально-неэффективные, экономики всегда несчастливы каждая по своему, так как не в состоянии избавиться от благоговейно хранимого каждой экономически несчастливой страной главного «скелета» своей истории. Таким «скелетом» всегда оказывается

² Одна из причин нападок на либерализм - устаревшее представление о нем, тогда как современный либерализм, в отличие от классического, рассматривает государство уже не как «необходимое зло», а как позитивный инструмент реализации рыночного, либерального и демократического потенциала (см., напр., - Free Sample Essay on Modern Liberalism or Positive Liberalism, источник - <http://www.preservearticles.com/2011090613082/> html).

та тупиковая эпоха данной страны, которая объективно вела ее к самоубийству. Отношение к этой прошлой эпохе и есть ответ на то, насколько в данной стране возможно цивилизованное будущее.

Для России такой тупиковой ступенью является эпоха сталинизма, которая, не осужденная и не судимая, остается историческим фоном всех наших потому и обреченных на неудачу «модернизаций», вновь и вновь воспроизводящих во всех сферах политики и экономики основные черты этой роковой для страны эпохи.

Никогда еще ни одна страна мира так не зависела от последовательного и системного искоренения убивающего ее будущее прошлого, как Россия. Чрезмерная централизация в форме «вертикали», мобилизационный характер производства под видом «государственно-организуемой модернизации», тенденция к вождизму под видом «политической консолидации здоровых сил общества», сверхмилитаризация, обреченность большинства населения на «лагерный паек», ненависть к свободному предпринимательству, к гражданскому обществу, к рыночности, либерализму, демократии — все это наследие сталинизма.

Неужели антирыночное, антидемократическое и антилиберальное Прошлое, искалечившее жизнь многих поколений россиян, не пропустит нас в Будущее, продолжая калечить жизнь уже новых поколений?



История народа всегда отражается в истории его языка, так как утрата значимых ценностей неизбежно сопровождается потерей обозначающих их слов.

Было на Руси когда-то «ЛЬЗЯ», да сгубили его полчища больших и малых начальников, осталось только — «НЕЛЬЗЯ».

Было когда-то на Руси «ЛЕПО», да только исчезло и оно, ибо там, где всегда «нельзя», там может быть лишь «НЕЛЕПО».

Была на Руси «ПРИЯЗНЬ», но так как стало всегда «нельзя», а потому и «нелепо», разрослась только «НЕПРИЯЗНЬ».

Возродим же ЛЬЗЯ, — сразу станет ЛЕПО, — и охватит тогда нас ПРИЯЗНЬ!

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПРИСВОЕНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Н. ОВЧИННИКОВ

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: kafedra209@mail.ru

На основе сравнительного анализа экономического статуса собственника и владельца (на арендной основе) средств производства доказывается возможность и преимущества экономической природы аграрного строя производства, где основную роль носителя «капитала-функции» выполняет предприниматель-арендатор.

Ключевые слова: экономическое присвоение; монопольное; ограниченно-монопольное и немонопольное присвоение; капитал-собственность; капитал-функция; предпринимательство на основе аренды.

The possibility and advantages of the economic nature of the agrarian system of production is proved on the basis of the comparative analysis of the economic status of the owner and holder (on the rent basis) of the means of production, where an entrepreneur-tenant performs the principle role of the «capital-function» bearer.

Keywords: economic appropriation, monopolistic, restrictedly monopolistic and non-monopolistic appropriation, capital-property, entrepreneurship on the rental basis.

Коды классификатора JEL: P48.

Товарную форму продукты труда приобретают в процессе включения в обмен на рынке, связанный со сменой субъекта их присвоения. В системе отношений экономического присвоения-отчуждения продукты производства выступают в форме объектов чьей-то собственности.

Вопрос субъектной определенности отношений экономического присвоения является основополагающим, поскольку природа господствующих отношений собственности определяет социальный генотип общественного строя производства, экономического базиса общества [5, с. 42].

Исторический опыт показывает, что товары (как рыночно-обращающиеся продукты труда) могут быть объектами присвоения собственника средств производства, если он одновременно выполняет функции предпринимателя как хозяйствующего субъекта (а не только носителя титула собственности), или последнего, если он выступает в качестве владельца (и пользователя) средств производства на арендной основе.

Это представление базируется на марксовой методологии ролевого разделения капитала на капитал-собственность и капитал-функцию. Экономическую форму реализации первого персонафицирует носитель титула собственности, а второго — предприниматель-арендатор (субъект, осуществляющий процесс функционирования производительного капитала (активов реального сектора экономики)).

В этой картине присутствует, в снятом виде, еще один методологический ключ — разделение прав собственности (монопольного, безграничного суверенного присвоения) на пучки правомочий, соответствующие разным формам экономической реализации отношений присвоения.

В этом контексте применительно к средствам производства можно говорить о качественно различающихся формах и уровнях реализации отношений экономического присвоения: созидательного (производительного) использования (пользование); распределительного (владение) и распорядительного (собственность) (см. табл. 1).

Таблица 1

Структура отношений присвоения в рыночной экономике

Характер и содержание присвоения	Субъектная определенность	Уровень реализации распорядительных функций по поводу средств производства
Собственность – распорядительное присвоение (осуществление функций верховно-распорядительного управления материальными условиями производства по титулу собственника)	Субъект исключительно-суверенного присвоения (индивидуального, ассоциированного)	Монопольный (до передачи компетенции иному экономическому субъекту в пользование, владение, аренду, имущественный наем, с сохранением прав верховного субъекта присвоения)
Владение – распорядительное присвоение. Распределение результатов в соответствии с типом присвоения и удовлетворение с их помощью собственных потребностей (в чьих интересах организовано производство и потребление)	Субъект индивидуального воспроизводства (индивидуальный или ассоциированный)	Ограниченно-монопольный (по объектам, срокам, компетенции и т.п.)
Пользование – созидательное присвоение. Извлечение конечного эффекта в процессе производственной деятельности (создание в процессе производственного использования средств производства готового продукта)	Непосредственный производитель (индивидуальный или ассоциированный)	Немонопольный

Нижний уровень — пользование — реализуется непосредственным производителем, включающим используемые средства и предметы труда в процесс производства товарных продуктов.

Он реализует режим немонопольного присвоения, будучи субъектно представлен наемным работником, отделенным барьером экономического отчуждения от средств производства, принадлежащих на правах объекта собственности (или владения) другим лицам, и может быть (по истечении контракта) заменен другим работником.

Второй уровень — владение — персонифицирован субъектом ограниченно-монопольного присвоения средств производства с доминантой распределительных функций (по поводу результата производства — продукта), что делает его полноправным хозяйствующим субъектом, осуществляющим кругооборот и оборот индивидуального капитала.

Особенности его экономического статуса определяются тем, что факторы производства принадлежат ему на основе платного владения (аренда земли, имущественный найм, лизинг техники и оборудования, наем рабочей силы, ссуда денег в банке и т.д.), а результаты производства в форме товарных продуктов — на основе собственности, при выполнении условий оплачиваемости заемных средств, функционирующих в материальной, личностной и денежной формах), что и определяет его распределительные (по поводу стоимости конечного продукта) функции.

В отличие от него, собственник, представляющий третий — высший распорядительный уровень отношений экономического присвоения, — реализует его монополично в отношении средств (и результатов производства, если он совмещает функции носителя титула собственности и предпринимателя — хозяйствующего субъекта).

Иначе говоря, собственником произведенных товарных продуктов может быть или собственник средств производства и предприниматель в одном лице хозяйствующего субъекта, или предприниматель, функционирующий на основе аренды (платного владения) средств производства (включая землю).

При этом императивом является условие сочетания функций предпринимателя и полного (неограниченно-монопольного) или неполного (ограниченно-монопольного) присвоения средств производства.

Иначе говоря, необходимым условием является реализация функций хозяйствующего субъекта-предпринимателя, а достаточным — осуществление прав владения на платной основе (аренда, лизинг, найм) средствами производства.

Естественно, что права собственника, реализующего более широкий диапазон распорядительных функций, включая компетенции верховного распоряжения, связанные со сменой субъекта собственности (продажа, мена, дарение, наследование и т.д.), дислоцированные в предложенной иерархической схеме выше минимально-достаточного уровня (ограниченно-монопольного платного владения) и содержащие его в снятом виде, также отвечают этому императиву - сочетания свойств капитала-функции и капитала-собственности.

В случае же, когда собственник не является хозяйствующим субъектом, а лишь реализует титул собственности на определенный фактор производства (например, на землю как природный ресурс), он не выступает в роли собственника произведенных товарных продуктов, а лишь получает земельную ренту, арендную плату, доход лизингодателя, ссудный процент и т.д., как форму экономической реализации своего права собственности.

Функции (в системе общественного строя производства) этих экономических субъектов присвоения: производительного (пользования), распределительно-хозяйственного (владения) и распределительного (собственности) — определяются тем, что первый, пользуясь средствами производства, извлекает в процессе созидания с их помощью полезный эффект как овеществленный результат труда, второй — распределяет его между контрагентами, а также на собственное производственное и личное потребление, а третий - монопольно реализует полноту прав распоряжения факторами-ресурсами производства, являющимися объектами его собственности.

Уступку части своих правомочий, составляющих компетенцию владения, дающего возможность использовать его капитал-собственность в роли капитала-функции другому субъекту отношений присвоения, собственник реализует в экономической форме арендной платы (или земельной ренты, или ссудного процента).

Ограниченно-монопольный характер платного владения предпринимателя-арендатора этим ресурсом проявляется в том, что договор аренды распространяется только на оговоренную сторонами часть ресурса (участка земли и т.д.), действует лишь определенный срок и, главное, ограничивает распорядительные полномочия арендатора правомочиями ведения, оперативного управления, хозяйственного пользования.

Условиями договора аренды также определяются другие императивы: сохранности, платности, воспроизводимости, возвратности, преемственности профиля производственно-хозяйственной деятельности, соблюдения экологических императивов, неиспользования в антисоциальных и криминальных целях и т.д.

С этих позиций возможно выявление причин несостоятельности осуществленной версии рыночной реформы по критериям ее методологической нечеткости и ошибочной логической конструкции.

Представляется, что несостоятельность исходной посылки идентификации экономической личности собственника и эффективного заинтересованного хозяина-предпринимателя завела реформаторов в тупиковую ситуацию, когда разнотипных собственников много, а проблема эффективного хозяйствования не решена, что ежедневно подтверждается существующей практикой отечественной экономической жизни.

Действительно, носитель титула собственности и хозяин-предприниматель с точки зрения их экономических черт и функций, их социальных ролей и качеств — это два совершенно различных субъекта общественного хозяйства.

Первый обладает исключительным правом неограниченно-монопольного, безраздельного, суверенного, абсолютного распоряжения принадлежащим ему объектом экономического присвоения, открывающего ему возможности продажи, дарения, передачи по наследству, сдачи в аренду, имущественный найм, в залог, в лизинг, что еще отнюдь не делает его автоматически предпринимателем.

Совмещение функций собственника и предпринимателя в одном лице, в одном субъекте экономических отношений возможно, но лишь при условии, что собственник средств производства сам добровольно берет на себя функции предпринимателя, обладая для этого не только необходимыми экономическими качествами, но и соответствующими знаниями, умениями и навыками организации и управления производственно-финансовой и коммерческой деятельностью предприятия (фирмы).

Эта истина была блестяще доказана еще К. Марксом в его теории земельной ренты при рассмотрении субъектно-объектной структуры аграрного строя капиталистического производства [2, с. 669–885].

Он четко отделил земельного аристократа (собственника земельных угодий) от капиталиста-арендатора (хозяйствующего на этой земле предпринимателя).

Для предпринимателя (как реально хозяйствующего субъекта) характерны (не обязательные для собственника):

- ❖ новационность идей и действий, как в сфере производства, так и в области коммерции,
- ❖ осознанно повышенный риск в реализации новационных решений и ориентация на сверхприбыль (как компенсацию за высокий риск новационного поведения),
- ❖ самостоятельность в принятии решений и ответственность за их исполнение.

Мышление и экономическое поведение собственника и предпринимателя различны, различны и механизмы мотивации их действий и поступков. Поэтому институциональные меры по созданию контингента собственников разгосударственных и приватизированных имущественных комплексов отнюдь не привели к спонтанному формированию действенного предпринимательского корпуса [3, с.14].

Для выполнения функций предпринимателя хозяйствующий субъект должен быть собственником или арендатором материальных условий труда.

В чем же сходимость и в чем различие функций собственника и арендатора, выступающих в роли хозяина-предпринимателя?

Отличие от собственника арендатор обладает ограниченно-монопольными функциями распоряжения и присвоения арендуемых средств производства, что, лишая его прав их дарения, продажи и т.д., позволяет реализовать различные (предусмотренные арендным договором) варианты, условия, режимы их производственного использования с целью получения (извлечения) и потребления полезного эффекта (товаров или услуг).

Собственник распоряжается материальными средствами труда и производства как своими, а арендатор — как заемными, переданными ему во владение на определенных экономических условиях: платности, выступающей по отношению к арендодателю рентной формой экономической реализации его права (титула) собственности, возвратности, срочности, целевого использования, сохранности, обеспечения репродуктивного режима использования, соблюдения экологических императивов, невозможности использования с целью покушения на жизнь, здоровье и достоинство третьих лиц и т.д.

Однако это различие не является принципиальным для их предпринимательского статуса.

Необходимым и достаточным условием осуществления ими предпринимательских функций является наличие компетенций распоряжения материальными условиями труда как капиталом-функцией и уровень реализации отношений ограниченно-монопольного присвоения, адекватного экономическим прерогативам владельца-арендатора.

Таким образом, с точки зрения функций распоряжения средствами производства компетенции неограниченно-монопольного присвоения их собственником оказываются избыточными для предпринимателя.

Ему достаточно распоряжаться материальными условиями труда на уровне (в режиме) отношений ограниченно-монопольного присвоения - платного владения на основе аренды, имущественного найма.

Достаточно относительного экономического обособления - владения, а императив абсолютно (в виде частной собственности) оказывается избыточным.

Реализация владельцем и собственником (лишь частично) своих распорядительных функций в вышеуказанном режиме объединяет их в возможностях вести предпринимательскую деятельность, быть реальными субъектами рыночного хозяйства.

Однако это характеристика свойств и компетенций предпринимательства лишь с одной стороны (входа в производственную систему) - со стороны присвоения его субъектами (независимо от статуса собственника или арендатора) материальных условий труда (минимум, ограниченно-монопольного) и реализации ими распорядительных функций (владения) по отношению к ним.

Другой, не менее существенной характеристикой субъекта предпринимательской деятельности, является его статус неограниченно-монопольного распоряжения (полного собственника) произведенным продуктом.

Здесь, на выходе производственно-хозяйственной системы их (собственника и арендатора средств производства) статус одинаков — они как полноправные собственники изготовленных товаров (и созданных, предоставленных услуг) единолично выполняют функцию распределительного присвоения полученного результата (на покрытие издержек, на расширенное воспроизводство — накопление, на личное потребление и т.д.). По существу, этот статус собственника продукта и субъекта распределения результатов производства, общий и для собственника, и для арендатора материальных условий труда, определяет, в конечном счете, все компетенции субъекта хозяйствования в рыночной экономике.

Именно хозяин-предприниматель является субъектом индивидуального воспроизводства (на уровне предприятия, фирмы) во всех его фазах: производства, распределения, обмена и потребления, обособления кругооборота и оборота индивидуального капитала, организации и производственно-хозяйственной деятельности — и носителем предпринимательского интереса.

Из сказанного следует, что не только частная собственность на материальные условия труда, но и платное владение ими на основе аренды, имущественного найма, обеспечивают индивидуализацию присвоения результатов труда (в качестве их собственников) и обособление объекта хозяйствования как непреложных принципов формирования мотивационного механизма хозяйствования предпринимательского типа [4, с.53].

Таким образом, выше обозначены два алгоритма, два возможных пути решения проблемы формирования эффективного субъекта хозяйствования в рыночной экономике России.

Однако на практике первый путь (через формирование класса частных собственников) выявил его несостоятельность ввиду концептуально-методологической необоснованности и логической порочности (подмены одних целей и явлений другими).

Более того, оказавшись неконструктивным, не созидательным, с точки зрения решения задач построения рыночной хозяйственно-экономической системы, он явился разрушительным по отношению к ранее созданному всем ходом исторического развития общества его производственно-ресурсному потенциалу, не обеспечив императивов преемственности в ходе трансформационного процесса при переходе от централизованно-управляемой экономики к рыночной модели.

Таким образом, этот путь не соответствовал принципу единства двух основополагающих критериев конструктивного хода экономических реформ — преемственности и новационности, не выполнив императив преемственности.

Действительно, доведя дробление экономической ткани общественной жизни до молекулярного уровня — частной собственности, разгосударствление и приватизация разрушили материковую структуру российской экономики, превратив ее в архипелагную, что может быть оценено как действие новационно-разрушительное, но никак не конструктивно обеспечивающее преемственность.

Была ли реальная альтернатива этому пути, и какова она? Ответ на этот вопрос может быть дан положительный, полностью отвечающий императивам преемственности и новационности.

Точку бифуркации (выбор вариантов развития, в т.ч. и этого пути) российская экономика в эйфорию рыночного порыва «проскочила», как это бывало не раз ранее, в «угаре» очередной кампании.

Этот сценарий заключался в действительно эволюционном преобразовании отношений присвоения на пути реализации такой его экономической формы как владение (и в снятом виде пользование) на основе аренды.

Такой путь реального формирования предпринимательского корпуса в рыночной экономике мог быть безболезненным, селективным и созидательным.

Он позволял, не разрушая экономических основ общественного строя производства, индивидуализировать присвоение (в режиме владения) и обособить объект хозяйствования, что необходимо для формирования мотивационного механизма предпринимательства.

«Нетрудно показать, — пишет академик Д. Львов, — что в этом случае различия между частной и арендной собственностью (вернее, владением на основе аренды — прим. Автора), по существу становятся неосязаемыми. Это позволяет свести принципиальные разногласия между сторонниками и противниками частной собственности на землю и другие природные блага в плоскость чисто технологическую или процедурную» [1, с. 96].

Развивая эту тему, он справедливо замечает: «Необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности (точнее, распоряжения — прим. Автора) на землю за исключением одного — частной собственности. Это означает, что титульным собственником земли должно оставаться государство. Владелец же земли, будь то государственное предприятие, коллективные или частные владельцы, ее арендаторы, обязаны платить ежегодную земельную ренту».

По вопросу трактовки сути процесса институциональной трансформации отношений собственности в рыночной экономике существуют различные точки зрения.

Представляется ошибочной позиция, определяющая экономическую природу рыночных отношений как частнособственническую. Это методологически неверно.

Рыночные отношения базируются на принципе экономической обособленности субъектов хозяйствования, а частная собственность — лишь один из множества видов обособления, представляющий один из полюсов всего континуума форм обособления. Это как раз тот случай, когда абсолютизация признака (речь идет об абсолютном, в отличие от относительного обособления) приводит к абсурду.

Таблица 2

**Субъектно-функциональная определенность дифференциации отношений
присвоения в рыночном пространстве России**

Типы (виды) присвоения	Частное	Государственное	Акционерно- корпоративное	Общественно- коллективное	Церковно- монастырское	Иностранное (концессионное)
Формы (уровни) присвоения						
Собственность (монопольное присвоение)						
Владение (ограниченно монопольное присвоение)						
Пользование (немонополь- ное присвое- ние)						

На самом деле, наличие в обществе любых форм экономического обособления субъектов хозяйствования (частичного, относительного, неполного) порождает отношения товарного обмена. Это касается как типов отношений «присвоения-отчуждения» (частное, государственное и т.д.), так и форм их реализации (собственность, владение, пользование).

Поэтому формат рыночной экономики не ограничивается лишь одной клеточкой представленного на диаграмме поля (частной собственностью), а охватывает его полностью (см. табл. 2).

Из матрицы следует и еще один принципиально важный вывод: идти к рыночной экономике можно различными путями и совсем не обязательно единственным — частнособственническим.

Важно, чтобы соблюдались императивы эволюционности: новационность и преемственность и императивы мотивированного хозяйствования: обособление объекта и субъекта хозяйствования и индивидуализация присвоения его условий и результатов.

Этим императивам полностью отвечает путь индивидуализации владения на основе аренды.

Именно он является теоретически и практически выверенным алгоритмом построения рыночного строя эффективно хозяйствующих субъектов. Данная модель апробирована в различных ее вариантах в разных странах мира, доказав свою жизнеспособность (это народные предприятия, это бинарная экономика Келсо и др.).

Таким образом можно охарактеризовать субъектную структуру отношений экономического присвоения в обществе, базирующемся на рыночных принципах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Львов Д. Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма // Вопросы экономики. 2000. № 2.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Т. 3. кн. 3. М.: Политиздат, 1970. 1078 с.
3. Овчинников В.Н. Диалектика трансформационного взаимодействия отношений собственности и предпринимательства в переходной экономике России // Экономические науки. 2001. № 3.
4. Овчинников В.Н. Методология исследования институциональных изменений отношений присвоения в российской экономике // Теоретическая экономика. 2007. № 1.
5. Овчинников В.Н. Методология исследования системно-трансформационных изменений в транзитивной экономике России // Экономические науки. 1999. № 1.

ОТ ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ — К НОВОЙ ТЕОРИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ

М.Ю. МАЛКИНА

доктор экономических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет —
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
e-mail: mmuri@yandex.ru

В статье исследуется феномен эксплуатации в современной рыночной экономике, проведен анализ различных методологических и теоретических подходов, выработаны положения, которые могут стать основой дальнейшего изучения этого феномена в рамках неoinституционального направления экономической мысли.

Ключевые слова: эксплуатация; марксистский, неоклассический и институциональный подходы к эксплуатации; распределение доходов; равновесие; эквивалентность; организационная рента; институт бонусов.

In the article the phenomenon of exploitation in modern market economy is examined, the analysis of different methodological and theoretical approaches is conducted, and it is worked out the propositions, that can become the basis of further investigation of this phenomenon in the network of neoinstitutional economics.

Keywords: exploitation; Marxist, neoclassical and institutional approaches to exploitation; distributions of incomes; equilibrium; organizational rent; institute of bonuses.

Коды классификатора JEL: D33, B51, B52.

Теория эксплуатации была и остается важной составляющей марксизма. Однако отказ от методологических принципов и теоретических концепций марксистского учения привел к исключению анализа феномена эксплуатации из современных экономических исследований. Можно встретить лишь редкие теоретические работы, где вообще встречается данный термин. Явление современной эксплуатации, в практическом плане признаваемое многими и осознаваемое на бытовом уровне, остается без должного теоретического осмысления. Данная работа представляет собой одно из первых исследований, позволяющих вернуться к анализу феномена эксплуатации с новых методологических позиций.

Отличительной чертой экономикса стало то, что из четырех сфер хозяйственной деятельности, к коим относятся «производство», «распределение», «обмен» и «потребление», по сути выпала сфера распределения. Вернее, она перестала быть самостоятельной областью исследования, ибо утверждается, что в идеальной рыночной системе, которую изучает «мейнстрим», любое распределение является разновидностью обмена. Услуги факторов производства обмениваются на факторные доходы. Налоги являются платой за производимые и предоставляемые государством общественные блага. Что касается распределения продукта в натуральном выражении, например, семян на продажу и семян для пополнения оборотного капитала в сельском хозяйстве, оно подчиняется принципам эффективного размещения товаров и ресурсов и никакой самостоятельной роли не играет.

Вместе с исчезновением из экономической теории тематики распределения доходов исчезла и проблема их эквивалентности. В такой системе экономических взглядов и представлений не осталось места для теории эксплуатации, то есть неэквивалентного распределения доходов, присвоения чужих результатов.

Один из сторонников неоклассической микроэкономики П. Самуэльсон связывал проблему вознаграждения факторов производства с соотношением их предельной производительности и редкости: чем меньше количество доступного фактора, тем выше его цена предложения, и наоборот [7, с. 6]. Редкость определяет положение (наклон, ценовую эластичность) рыночной кри-

вой предложения труда (капитала). Оказывая влияние на изменение альтернативной стоимости труда (и капитала), она влияет на издержки удержания труда (или, соответственно, капитала). Предельная производительность труда, определяющая верхнюю границу цены труда, находится в прямой зависимости от капиталовооруженности труда. Логично предположить, что при этом «поднимается» и нижняя граница цены труда, определяемая условиями предложения труда: технологический прогресс сопровождается ростом квалификационных требований, что приводит к увеличению издержек воспроизводства рабочей силы. И так, цены предложения труда и капитала по сути становятся ценами воспроизводства этих факторов. Если доходность фактора оказывается ниже данного уровня, он не будет предлагаться в необходимом количестве. Именно кривая предложения производственных факторов предполагает определенную смычку неоклассической теории с марксизмом в вопросе об эксплуатации.

В современной неоклассике распределение чистого дохода на факторные доходы связывается со степенью монопольной власти на рынке поставщиков отдельных ресурсов или благ. Монопольное положение само по себе является источником сверхдохода, который может выступать в качестве объекта дележа и в современной рыночной экономике приобретает форму экономической прибыли. Последняя формируется за счет экономических рент, получаемых от использования разных производственных факторов.

Так, в учебнике «Микроэкономика» [4, с. 364-365] рассматривается «монополистическая эксплуатация» в представлении Дж. Робинсон. Если фирма приобретает фактор «труд» на конкурентном рынке труда, а продукцию продает на монополизированном рынке, то оптимальный объем нанимаемого труда определяется равенством установившейся на конкурентном рынке труда ставки заработной платы (w) и предельного дохода фактора «труд» ($MRP_L - MR \times MP_L$). Последний оказывается ниже ценности предельной единицы труда ($VMP_L = P \times MP_L$), потому что, продавая дополнительный продукт на монополизированном рынке, фирма движется по кривой спроса с отрицательным наклоном вниз и вынуждена снижать цену на все единицы продукции ($MR < P$). В таком подходе уровень эксплуатации количественно представлен как разница между ставкой заработной платы, устанавливаемой при нахождении фирмы на конкурентном рынке товаров и услуг, и ставкой заработной платы при ее присутствии на монополизированном рынке. Двойная эксплуатация на рынке труда в указанном выше учебнике [4, с. 372] трактуется как результат сочетания монополии фирмы на товарном рынке и ее монополии на рынке труда.

Уязвимость данной концепции очевидна. Реальная действительность свидетельствует об обратном: ставка заработной платы у конкурентных фирм оказывается ниже, чем ставка заработной платы у фирм, обладающих монопольной властью на товарном рынке. Объясняется это более высоким уровнем цен на монополизированном рынке, чем на конкурентном рынке. Доходность товарного рынка сообщается рынку труда в виде доходности фактора «труд». Также следует учитывать, что сочетание «совершенно конкурентный рынок труда» и «монопольный рынок товаров и услуг» в чистом виде вряд ли существует. Более вероятным является отнесение рынка труда к типу рыночной структуры «монополистическая конкуренция». В таком случае работодатель может поделить часть ренты труда для приобретения работников с более высокой альтернативной стоимостью и, как правило, более высокой производительностью, что исследуется в теории эффективной ставки заработной платы Дж. Шапиро – Дж. Стиглица. К похожему результату приводит теория агентских отношений. Однако обе теории утверждают по сути одно и то же: предприниматель практикует добросовестное поведение по отношению к работникам, потому что ему это выгодно, приводит к максимизации его прибыли. Получается такая изощренная, осовремененная «система выжимания пота».

Способом перераспределения экономических рент в пользу предпринимателя в неоклассической микроэкономике рассматривается также ценовая дискриминация поставщиков факторов производства. В то же время наличие монопольной власти у продавцов факторов производства позволяет им, кроме возмещения издержек воспроизводства, также поучаствовать в перераспределении общей ренты. В случае с фактором «труд» это означает увеличение ренты труда за счет уменьшения ренты работодателя. Ключевую особенность неоклассического подхода к проблеме формирования факторных доходов удачно выразил в одной из своих работ Х. Джонсон: «теория предельной производительности переводит распределение доходов из проблемы межклассового распределения в общую теорию формирования цен»¹.

Главный недостаток неоклассического подхода в том, что монополия, в которой в принципе оказывается возможной эксплуатация, рассматривается как разновидность равновесного состоя-

¹ Johnson H. (1973). The Theory of Income Distribution. P. 3. Цит. по: [5, с. 168].

ния, значит, удовлетворяющего все стороны обмена. Правда, возникают чистые потери благосостояния, но это уже проблема общественной эффективности данной структуры. Отсюда может быть сделан поспешный вывод, что данное равновесное состояние обеспечивает и эквивалентность, и рыночную справедливость.

Исследования неоклассического характера, касающиеся распределения доходов, в конечном счете, обращают нас к вопросу о происхождении прибыли. Считается, что капиталист (точнее, предприниматель) находит наиболее эффективные комбинации использования всех факторов и присваивает их суммарную ренту. Он реализует свою целевую функцию максимизации прибыли при ограничениях, задаваемых другими факторами. Компенсируя им их альтернативную стоимость (цену воспроизводства), предприниматель присваивает остаточный доход в форме прибыли.

Однако остается открытым вопрос: прибыль, определяемая как суммарная рента организатора производства, есть вознаграждение за талант, трудовые усилия, риск предпринимателя или же является результатом эксплуатации им других факторов производства? Пока мы не можем определить предельный продукт предпринимательского труда или предельную ставку вознаграждения за единицу риска (с последним еще возникает проблема измерения), говорить о соответствии прибыли вкладу предпринимателя не приходится. Предположим, предприниматель присваивает больше, чем «заслуживает». В таком случае встает вопрос: а кто тогда заслуживает присвоения оставшейся части ренты? Какую часть ренты «заслуживают» факторы производства, с использованием (эксплуатацией в позитивном, а не негативном смысле слова) которых она связана? Для этого нужен принцип эквивалентности, который в неоклассике отсутствует.

Глубинной причиной отсутствия *принципа эквивалентности* является разнокачественность факторов производства, делающая их несопоставимыми. Попытка найти принцип эквивалентности автоматически отсылает исследователя к нахождению *принципа соизмеримости качественно разнородных факторов*. Заметим, первым проблему соизмеримости разных оснований стоимости в экономической науке поднял У. Петти, у которого, как известно, было два основания стоимости – труд и земля («труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать»), и он же предложил не вполне удачный способ сведения одного основания к другому.

С похожей проблемой в свое время столкнулся неорикардиец, представитель посткейнсианского направления экономической мысли П. Сраффа. Исследуя вклад капитала в совокупный продукт, он обнаружил, что капитал сам по себе неоднороден, включает элементы основного и оборотного капитала, агрегирование которых с целью создания единого фактора производства возможно только на основе их цен. Таким образом, производительность капитала становится зависимой от его цены (то есть ставки процента). В связи с этим возникают так называемые «ценовые эффекты» К. Викселя и обнаруженные позднее проблемы «обратного переключения» и «реверсирования» капитала [7, с. 7].

Кроме того, П. Сраффа указывал, что капитал участвует в создании не одного, а многих продуктов, что также затрудняет анализ. Таким образом, цена капитала, то есть процент, становится величиной в значительной степени неопределенной и зависящей от цен создаваемых благ. В ответ на возникшие трудности сторонники П. Сраффы стали призывать отказаться от теории предельной производительности и вернуться к трудовой теории стоимости, то есть единственному основанию стоимости. Иными словами, трудность соизмерения качественно разнородных факторов побудила исследователей отказаться от самой проблемы путем уничтожения ее источника – разных оснований стоимости.

В то же время сторонники аналитического марксизма Я. Сидман и Дж. Рёмер указали на одно важное противоречие марксистской теории эксплуатации: норма эксплуатации не может быть вычислена без предшествующего расчета цен [8, с. 133]. Так, стоимость рабочей силы может быть определена только после того, как известны цены средств существования рабочего и членов его семьи, а также благ для социального воспроизводства рабочей силы. Дж. Рёмер же обратил внимание и на то обстоятельство, что заработная плата как превращенная стоимость рабочей силы, вопреки утверждению Маркса, не определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи, а зависит от его успехов в классовой борьбе [8, с. 138]. В своей книге «Общая теория эксплуатации и классов» (1982) Дж. Рёмер применил методологию социологии рационального выбора и теории игр для объяснения эксплуатации на рынке труда. В этой же работе он пришел к выводу, что эксплуатация возникает не столько в сфере производства, сколько в сфере обмена, сделав шаг в сторону неоклассической теории.

Таким образом, представители аналитического марксизма в исследовании феномена современной эксплуатации обнаружили важную проблему. Перевод теории стоимости на язык теории цен

открывает возможности «двойной эксплуатации»: как за счет непропорциональной оплаты факторов (неэквивалентного распределения доходов), так и за счет изменения относительных цен потребительских товаров и услуг (что предполагает присвоение доходов тех же домохозяйств). Последнее также означает, что работники одних отраслей (например, естественных монополий, скажем, ОАО «Газпром») или сфер деятельности (государственного аппарата управления) могут перераспределять доходы в свою пользу, присваивать результаты чужих усилий через сложный ценовой механизм. Более того, в международном масштабе такое перераспределение возможно через механизм образования валютного курса. Те страны, у которых курс национальной валюты завышен относительно ее паритета покупательной способности, могут присваивать факторные доходы, созданные в других странах. Подобные явления анализируются, например, в мир-системном анализе Э. Валлерстайна.

Институциональное направление экономической мысли внесло свой вклад в вопрос о распределении доходов. Так, еще Т. Веблен, критикуя теорию производительности Кларка, связывал происхождение прибыли с общественной властью капиталистов, позволяющих им присваивать результаты технологического прогресса, принадлежащие всему обществу [7, с. 18]. В одной из современных статей, написанных в русле данного направления, исследуются особые институциональные условия присвоения рент, из которых формируется сверхприбыль в современных российской и украинской экономиках. В. Вишневецкий и В. Дементьев пишут: «...преобладающий ныне путь – *рентная максимизация экономической прибыли*. Суть его состоит в том, что источником прибыли становятся занижение (по сравнению с рынком свободной конкуренции) цен на единицу используемых ресурсов, завышение цен на конечную продукцию, отказ нести полное бремя социальных издержек (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли) или отказ делиться с другими претендентами на полученную прибыль. В этом случае собственник присваивает ренту, то есть доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта» [3, с. 41]. В этой же статье неоднократно встречается термин «эксплуатация».

Исчезновение термина «эксплуатация» из современного экономикса можно объяснить этическим и идеологическим наполнением этого слова. Экономикс основывается на беспристрастном подходе, этическая экономика находится за пределами его сферы исследования. Об идеологической составляющей учения также принято умалчивать. Корректировка неоклассики в вопросе эквивалентного распределения доходов возможна посредством дополнения подхода с точки зрения эффективности (понимаемой как достижение прежде всего целевой функции предпринимателя) подходом с точки зрения справедливости, речь, разумеется, идет не о либертарианском понимании справедливости.

Один из представителей современной этической экономики Р.Т. Де Джордж пишет: «Система, допускающая «все, что фиксирует рынок», неприемлема с нравственной точки зрения. Чисто рыночный подход к рабочей силе – и к заработной плате как ее цене – не годится... Теория должна предусмотреть ограничение рыночных сил посредством установления таких социальных институтов, которые были бы приемлемы для разумных участников системы, вооруженных надлежащими знаниями» [6, с. 616]. И далее он пишет, что проблема справедливой заработной платы в США так остро не стоит, как в развивающихся странах, именно потому, что исторически там были выработаны и действуют социальные институты, ограничивающие эксплуатацию труда. «Законы о минимуме заработной платы установили для нее низший предел, а страхование по безработице и ряд социальных программ создали альтернативу работе за голодную заработную плату. Такое законодательство помогает не допустить возникновения на рынке атмосферы отчаяния. Профсоюзы помогли отрегулировать процесс переговоров о заработной плате, уравнив силы обеих сторон в этом процессе. Принятие эффективного закона о полной занятости или юридическое признание права на работу по найму при адекватной заработной плате привели бы еще к большему равновесию всех сторон в процессе переговоров» [6, с. 617].

Нужно принимать во внимание, что марксистская теория стоимости создавалась в то время, когда носители фактора «капитал» и «труд» были четко отделены друг от друга, а их отношения были явными. Со времени К. Маркса характер капитала как фактора производства сильно изменился. Одним из важных поставщиков фактора «капитал» в настоящее время являются домохозяйства, они превращают часть своего трудового дохода в сбережения в различных формах, многие из которых предполагают их дальнейшую трансформацию в инвестиции. Разумеется, домохозяйствам достается лишь часть факторного дохода капитала (процента), другую часть этого дохода присваивает финансовый посредник. И в этом распределении также возможна неэквивалентность, то есть несоответствие индивидуальных доходов реальному участию в создании новой стоимости.

Между тем, сама *возможность превращения доходов трудового характера в капитал*, а также вероятность его обратной трансформации через ряд периодов в потребление домохозяйств, существенно нивелирует ту эксплуататорскую природу, которую приписывал капиталу К. Маркс. В связи с этим возникает также проблема общественной цены капитала, или общественной нормы дисконтирования. Заметим, производительность капитала П. Самуэльсон отождествлял с производительностью времени [7, с. 7]. Если «капитал» как самовоспроизводящуюся стоимость рассматривать в рамках теории временной ценности денег, ничего эксплуататорского в его понимании уже не остается.

Другим ограничением на использование теории эксплуатации в терминах «капитал эксплуатирует труд» является то, что *в современных условиях большая часть доходов от личного участия в производстве формально принимает вид заработной платы*. В акционерных обществах вознаграждения долевых собственников могут быть несоизмеримо малы относительно вознаграждений топ-менеджмента. Встает вопрос: верно ли доходы управленцев относить к разряду вознаграждений чисто трудового происхождения только на том основании, что они принимают форму заработной платы, а доходы собственников акций – к разряду доходов нетрудового происхождения только потому, что они выплачиваются в форме процента (дивиденда)?

Для разрешения данной коллизии следует вспомнить о разграничении понятий «капитал-собственность» и «капитал-функция». Первое связано с собственно понятием капитала, который приносит процент. Капитал-собственность в его денежном выражении и даже в реальном (когда речь идет об акционерных отношениях) уже не является привилегией исключительно класса капиталистов. И он уже не является редким благом, как прежде. В современной рыночной экономике денежный капитал-собственность получает свою альтернативную стоимость, то есть оплачивается по той же самой схеме, что и труд. В этом смысле можно говорить не только об эксплуатации труда, но и об эксплуатации капитала-собственности, имеющего трудовое происхождение.

Капитал-функция, в отличие от капитала-собственности, связан с фактором «предпринимательская способность». Функциональность капитала означает, что в сочетании с другими факторами (трудом, в том числе управленческим) капитал приносит доход выше его альтернативной стоимости. Этот сверхдоход собственно присваивается организатором производства и приобретает характер *организационной ренты*. В таком случае *не собственность на капитал, а собственность на объединенные крупным капиталом активы позволяет присваивать часть ренты, созданной и трудом, и привлеченным в производство денежным капиталом*. На то, что эксплуатация является производной от собственности именно на активы, обращали внимание и Дж. Робинсон [7, с. 15], и Дж. Рёмер [8, с. 138].

Кроме того, управленцы являются носителями специфической информации об особенностях работы предприятия, поэтому они могут присоединять к своему доходу и информационную ренту. Также они, весьма вероятно, *присваивают ренты, получаемые от использования тех видов капитала, права собственности на которые не установлены или недоопределены*, а именно: части нематериального капитала (торговых марок, незарегистрированных авторских прав, ноу-хау), социального капитала (внешних связей), политического капитала (связей с носителями власти) фирмы и пр.

Для присвоения и удержания организационной ренты предпринимательским фактором создаются специальные институты:

1) *институт инсайдерской оценки управленческого труда*. Поскольку для проникновения на рынок предпринимательского труда устанавливаются собственные барьеры доступа (как формальные, так и неформальные), фактически цена управленческого труда определяется не на внешнем, а на внутреннем рынке труда;

2) *институт вознаграждения за специфические функции* в области организации производства (связанные с принятием стратегических решений, касающихся развития бизнеса, в области договорных отношений, слияний, поглощений, преобразования активов и пр.);

3) *институт бонусов* – институт присвоения переменной прибыли как вознаграждения за особые успехи в управлении и качество менеджмента. Однако заметим: современная бонусная система предусматривает также выполнение бонусами функции «золотых парашютов» для менеджеров в случае кризиса.

В современных условиях эксплуатация становится весьма запутанным и сложным явлением. Некоторые ученые обнаружили, что эксплуатация интегрирована в социальную структуру общества. В работе Э.О. Райта, посвященной современному аналитическому марксизму, можно встретить весьма ценные рассуждения по этому поводу: «В капиталистических обществах присутству-

ют разнообразные формы эксплуатации, а не только капиталистическая эксплуатация в тесном смысле слова. Например, следуя за Рёмером, я утверждал, что контроль над определенными типами навыков может создать механизм эксплуатации. Тогда средний класс определяется как такие классовые позиции, которые подвергаются капиталистической эксплуатации, но сами, в свою очередь, являются эксплуататорами в рамках некоего подчиненного, вторичного эксплуатационного механизма» [10, с. 128]. Все это также свидетельствует о необходимости критерия эквивалентности в распределении таких доходов, которые формально относятся к разряду «заработной платы» (то есть вознаграждения за труд).

Еще одной важной проблемой современной экономики, определяющей особенности эксплуатации в настоящее время, является *отделение финансовой сферы от реальной экономики*, превращение финансовой системы в «вещь в себе». Различного рода финансовые пузыри формируют сверхдоходность некоторых сегментов финансового рынка (в частности, фондового рынка). Эта сверхдоходность является вознаграждением не за услуги капитала, а за риск. Поскольку количество реального продукта при этом не изменяется, механизм чрезмерной капитализации в долгосрочной перспективе также играет перераспределительную роль в экономике.

Из всего этого ясно одно: должен быть определенный критерий определения вклада фактора «труд» в создаваемую новую стоимость. Современные исследователи проблем эксплуатации, каковых чрезвычайно мало, пытаются либо нащупать критерий соразмерности дохода вкладу, либо объяснить отклонение от состояния эквивалентности.

Так, Р. Басария связывает эксплуатацию в современных экономических системах с *разной степенью мотивации труда* у рабочего и капиталиста: «Весьма важным (а может быть, решающим) является то обстоятельство, что рабочий не может отложить удовлетворение своих потребностей. К этому надо добавить и то, что оценка того или иного блага (стоимости) зависит от того, насколько собственник дорожит этим благом... Мотивация продажи труда сильнее стремления собственника увеличить имеющуюся ценность (стимул предпринимательства). Кроме этого, если рабочий не согласится принять сложившиеся рыночные условия, он вообще может остаться без работы; риск же не использовать капитал угрожает его собственнику в меньшей степени, поскольку, в отличие от труда, объем капитала почти всегда ограничен, практически постоянно существует определенный дефицит капитала» [2, с. 197]. Другим условием эксплуатации автор называет *настоятельность вступления в сделку*: «Существенно и то, что собственник капитала и наемный работник имеют неодинаковые возможности воздерживаться от сделки, чтобы добиться (дождаться) лучших условий. Не имея необходимых средств к существованию, работник вынужден соглашаться на худшие условия, чем те, которые могут быть теоретически признаны справедливыми (т. е. при распределении в соответствии с производительностью факторов производства)» [2, с. 198]. Используя неоклассический инструментальный теории потребительского выбора (рассуждая в рамках модели И. Фишера), данное положение можно интерпретировать как существование *более высокой нормы временного предпочтения текущего потребления* у рабочего, чем у капиталиста-предпринимателя.

В некоторых исследованиях изучается родственное эксплуатации понятие «социально-экономической зависимости» [1, с. 6], в том числе в контексте исторического развития ее институтов [12].

Существуют исследования, в которых сравниваются особенности и степень эксплуатации труда в административно-командной экономике (где в качестве коллективного эксплуататора выступает государственно-партийный аппарат) и в рыночной экономике (где в качестве эксплуататора выступает организованный капитал) [11]. На наш взгляд, в условиях сформировавшейся системы хозяйствования в российской экономике имеет место двойная эксплуатация труда: как со стороны государственно-чиновничьего аппарата, так и со стороны собственников активов организаторов производства, апогеем этого является их сращивание и формирование «государственного олигархизма» [9, с. 29]. В то же время следует учитывать разную производительность труда в двух системах. Ввиду гораздо более действенных стимулов к принятию эффективных решений и гораздо более высокой капиталовооруженности труда (вероятно в силу меньшего дефицита капитала из-за его большей доходности), производительность труда в условиях рыночной системы хозяйствования существенно выше, чем в административно-командной системе. Это позволяет рыночной системе балансировать между более высокой степенью эксплуатации и формированием социально-ориентированной экономики.

Подводя итог сказанному, выделим следующие положения, которые, на наш взгляд, вполне могут лечь в основу дальнейших исследований в области современной теории эксплуатации:

1. Эксплуатация связана с неэквивалентностью в распределении доходов. Эквивалентность же предполагает формулирование принципа пропорциональности и порождает проблему соизмеримости качественно разнородных усилий. Эквивалентность в нашем понимании также означает, что нужно отказаться от формулирования эффективности как степени достижения целевой функции одного фактора при ограничениях, задаваемых другими факторами. И дополнить принцип эффективности принципом справедливости, трактуемым как достижение паритета целевых функций различных факторов при учете всех ограничений (в том числе условий воспроизводства предпринимательского ресурса).

2. Неэквивалентность проявляется через ценовой механизм и возможна в следующих плоскостях: а) распределении факторных доходов; б) распределении доходов одного и того же фактора между профессиями (сферами деятельности); в) распределении доходов между отраслями; г) распределении доходов между частным и общественным секторами экономики. Неэквивалентность здесь может существовать в разных формах, в том числе в виде несоразмерности получаемых общественных благ уплачиваемым налогам (нарушение эквивалентности в налогообложении).

3. В мировом масштабе неэквивалентность может быть реализована через механизм неравномерного распределения активов и факторов производства (собственность на активы в слаборазвитых странах может принадлежать более развитым странам, в то время как последние могут привлекать дешевый труд мигрантов из слаборазвитых стран для работы на своих предприятиях), а также через ценовой и валютный механизмы, которые играют дополняющую роль. В таком случае можно говорить о том, что Центр эксплуатирует Периферию посредством неэквивалентного международного обмена.

4. Современная эксплуатация носит во многом институциональный характер. Создаются особые институты перераспределения общей ренты всех факторов в пользу «капитала-функции», то есть капитала, объединенного с фактором предпринимательская способность, — вернее, с ее высшим (стратегическим) уровнем. При этом присваиваемая часть дохода может приобретать форму заработной платы (или управленческого бонуса), а по сути представляет из себя организационную ренту — обобщенную ренту от соединения и функционирования всех остальных факторов.

5. Особый интерес приобретает присвоение также той части доходов, которую нельзя четко связать ни с одним фактором, на который установлены права собственности. Речь идет, например, об используемых в производстве достижениях прошлых поколений, являющихся накопленными результатами научно-технического прогресса. Эта часть дохода приобретает характер вмененной научно-технической ренты, для конкретного бизнеса она играет роль положительной экстерналии, которая в доинституциональном и доорганизационном состоянии как бы является «общественным достоянием». Нечеткость или отсутствие прав на эти активы обусловлены особенностями их функционирования (длительностью). В современной рыночной экономике организаторы производства заполняют царящий здесь институциональный вакуум специально создаваемыми институтами присвоения общественного дохода (в том числе торговыми марками и неразделенными авторскими правами). В этом смысле имеет место эксплуатация всего общества, о чем писал Т. Веблен.

В данной статье мы не ставили целью создание новой законченной теории эксплуатации, удовлетворяющей всем критериям научности. Это очень сложная задача, которая под силу только коллективному разуму. Мы лишь очертили важные вопросы, которые возникают при исследовании феномена эксплуатации, высказали свои соображения по поводу особенностей проявления эксплуатации в современных рыночных условиях и возможностей их анализа с применением адекватных методов исследования. На наш взгляд, новая теория эксплуатации (альтернативная марксистской теории, основанной на чисто трудовом прохождении стоимости, хотя некоторые методологические инструменты марксистского учения вполне могут пригодиться) должна занять достойное место в современной экономической науке, вписаться в такие ее разделы, как «эквивалентность в распределении доходов», «эффективность и справедливость». Наиболее перспективным в плане позитивного анализа феномена эксплуатации, на наш взгляд, является неинституциональный подход.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость: теория, история и современность. Н. Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 2004.
2. Басария Р. К вопросу об эксплуатации труда в рыночной экономике // Общество и экономика. 2000. № 7. С. 196–200.
3. Вишнеvский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 41–62.

4. *Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1998. Т. 2. 503 с.
5. *Делепляс Г.* Лекции по истории экономической мысли. Новосибирск: TEMPUS (TASIS), 2000 // <http://malchish.org/lib/economics/deleplace.pdf>.
6. *Джордж Р.Т. Де.* Деловая этика / Пер. с англ. Р.И. Столпера. СПб: Экономическая школа; М.: Издательская группа «Прогресс», 2001. Т. 2. 560 с.
7. *Козн А., Харкорт Дж.* Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала // Вопросы экономики. 2009. № 8. С. 4–27.
8. *Левина И.* Проблема трансформации: социально-исторический анализ подходов и решений (классические версии) // Вопросы экономики. 2008. № 9. С. 123–139.
9. *Малкина М.Ю.* Институциональный феномен государственных корпораций в российской экономике // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 3. С. 23–31.
10. *Райт Э.О.* Что такое аналитический марксизм? // Вопросы экономики. 2007. № 9. С. 12–138.
11. *Смирнов В.* Об уровне эксплуатации в различных экономических системах // Общество и экономика. 2003. № 3. С. 133–150.
12. *Темницкий А.Л.* Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих // Журнал институциональных исследований (Journal of Institutional Studies). 2010. Т. 2. № 1. С. 35–53.

НЕКОНКУРЕНТНОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ КАК ФАКТОР ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В.В. МЕЛЬНИКОВ

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

Статья посвящена обзору причин возникновения трансакционных издержек и уточнению их структуры. Показано влияние фактора неконкурентности на их формирование при согласовании и координации индивидуальных интересов. Поведение индивида в рамках анализа оценивается как поведение формирующейся личности.

Ключевые слова: конкуренция; неконкурентность; иерархия; рынок; трансакционные издержки; идентификация; оппортунизм.

The article deals with the review reasons of transaction costs' beginnings and defines more precisely their structure. The author has shown the influence of noncompetition's factor on their forming with agreement and coordination of individual interests. In the paper human behaviour is considered as a behaviour of developing personality.

Keywords: competition; noncompetition; hierarchy; market; transaction costs; identification; opportunism.

Коды классификатора JEL: D030, D230, Z100.

Введение: Ψ-неконкурентность как свойство рационального поведения

Поднимаемая проблема влияния неконкурентности на формирование трансакционных издержек (ТАИ) и их структуру является продолжением анализа, начатого нами в статье «Поведенческие основы неконкурентной рациональности» [15], в которой решение по поводу оптимального поведения личности при осуществлении социальных взаимодействий предлагается принимать в зависимости от того, к какой зоне Ψ-неконкурентности — первичной (пространство идеологии), вторичной (пространство организаций) или общественной (пространство рынков) — относится тот или иной класс событий. Ψ-неконкурентность — свойство психически рационального поведения индивида, связанное с необходимостью интеграции в окружающую среду и попытками избежать ситуаций (соперничества), которые способны нарушить состояние внутреннего равновесия (гомеостаза, баланса), а также с ликвидацией негативных эмоциональных последствий. Вместе с тем, оно предполагает не только создание пространства низких энергетических затрат, но и агрессивное поведение по его защите [15, с. 42].

Поскольку Ψ-рациональное поведение предполагает стремление к сокращению числа межличностных конкурентных взаимодействий, нарушающих приватные границы зоны идеологии, некоторые границы зоны организаций, а также принципы коммунального контроля зоны рынков, то оно подразумевает противодействие событиям, вызывающим (усиливающим) когнитивный диссонанс или нарушающим психофизиологический баланс. Чем выше степень Ψ-неконкурентности индивидуального поведения, тем больше желание индивида «вырваться» за рамки недружественных иерархий и идеологий, а также обеспечить достижение психофизиологического баланса в пространстве разнообразных механизмов социальных и экономических обменов. Высокая Ψ-неконкурентность характерна в большей мере для развитых стран и проявляется в устойчивом выборе стратегий поведения, направленных на создание и сохранение порядков, что выражается в соблюдении правовых норм и общественных соглашений. Низкий уровень Ψ-неконкурентности в обществе, напро-

тив, приводит к повсеместному использованию неформализованных и плохо структурированных межличностных контактов для согласования разнородных интересов, что обеспечивает регулярное энергозатратное нарушение психологического баланса.

Мы предполагаем, что уровень социально-экономического развития напрямую связан с психологией индивидуального поведения, которая определяет масштабы издержек в рамках хозяйственного процесса. В этой статье мы покажем влияние фактора неконкурентности на формирование той части совокупных издержек, которая связана с трансакциями при согласовании и координации индивидуальных интересов.

Трансакции, институты и формирование порядков

Потребность индивида в познании окружающего мира одновременно с его неспособностью выносить изоляцию вызывает потребность в социальных контактах¹. Внутреннее стимулирование личности к общению (взаимодействию) имеет в качестве побочного эффекта возможность нарушения границ приватности и рост энергетических затрат организма из-за возникновения очагов межличностной конкуренции.

Главный ожидаемый результат любого поведения личности — неухудшение существующего положения, что соответствует принципу гомеостаза. Психологическая стабильность усиливается от подтверждения позиции личности, а ее нарушение приводит к росту энергетических затрат организма, которые могут быть связаны с необходимостью для субъектов выполнить значительный перечень действий:

- ◆ изучить объект и ситуацию, в которой осуществляется воздействие;
- ◆ определить стратегию, тактику и средства воздействия;
- ◆ учесть поступающие от объекта обратные сигналы;
- ◆ организовать противодействие в случае, если ситуация будет развиваться по конфликтному сценарию [24, с. 368].

Базовым элементом организации социальных контактов является трансакция, которая представляет собой акт взаимодействия, направленный на обеспечение адаптации личности, организаций, а также социальных групп к условиям внешней среды, в том числе с использованием рыночных механизмов².

Как отмечал Эрик Берн³ (1961), социальные связи и обмены, а также физические отношения порождают самые важные и самые эффективные формы чувственных стимулов [1, с. 69–71]. Простейшие трансакции, обеспечивающие поддержание взаимодействия в неконфликтном состоянии, выражающие знаки признательности и благосклонности⁴, становятся обеспечивающими компромисс базовыми ритуалами: специфическими социальными, лингвистическими и культурными штампами — именами, манерами поведения, а также подарками, подчеркивающими место и значение контрагента. Это способствует формированию привычек и рутин⁵, структурирующих повторяющиеся действия при осуществлении социальных контактов, а также созданию организационных иерархий, поскольку в соответствии с теорией социальных контактов завершение ритуальной части общения влечет за собой рост ожиданий и напряженности, что вызывает потребность в структурировании времени и пространства взаимодействий⁶.

Несоблюдение привычных ритуалов при осуществлении трансакций означает нарушение границ зон Ч-неконкурентности и переход взаимодействия между индивидами в состояние игрового или реального межличностного соперничества (соревнования либо конкурентной борьбы). Это вполне соответствует подходу Джона Р. Коммонса, подразумевавшего наличие в трансакции трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка [5, с. 55].

¹ На основании психологических исследований А.Н. Леонтьева, объяснение механизма активной направленности субъекта на объект или цель определяется либо как необходимость разрядки напряжения, либо как потребность в конструктивной активности, ведущей к развитию новых целей и ценностей [34, с. 142–149].

² Традиционное определение трансакции, данное Дж. Коммонсом (1931), как отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [40, р. 652], представляет собой ее последствия или результат.

³ Леонард Бернштейн, американский психолог и психиатр, разработчик теории трансакционного анализа в психологии.

⁴ Результатом таких трансакций мы привыкли наблюдать «теплоту взаимоотношений», которая, заметим, не всегда личностна.

⁵ Термин *рутина* для обозначения стандартных и предсказуемых образцов поведения был введен Ричардом Нельсоном и Сиднеем Уинтером (1982) [12, с. 96].

⁶ Сюда можно отнести создание расписаний, техник поведения и формирование структур взаимодействий. Наиболее известный, и в то же время примитивный, пример таких структур — «полуритуальные дискуссии» на банальные темы: погода, происшествия, дела.

Потребность личности в осуществлении трансакций приводит к возникновению институтов как нормативных моделей социально-психологической и экономической адаптации, снижающих уровень межличностной конкуренции за счет создания информационных ориентиров и упорядочения жизнедеятельности в условиях типичных взаимодействий, обеспечивающих удовлетворение потребностей отдельного человека или группы за пределами области прямого физического контроля⁷, в рамках которой можно ожидать предсказуемости реакции окружающей среды на собственные экономические действия. Такое распространение влияния в отличие от индивидуального действия и обеспечивается с помощью трансакций.

По существу, институты, как механизмы реализации правил, нужны для роста определенности или контроля результатов взаимодействий, а основная их функция состоит в создании и поддержании иерархических и иных общественных порядков, повышающих предсказуемость поведения контрагентов, что способствует снижению энергетических затрат организма по ликвидации несогласованности когнитивных элементов и уменьшению диссонанса, порождающего психологический дискомфорт, при осуществлении выбора⁸. Для этого могут использоваться формальные и неформальные институты, структурирующие и, в том числе, ограничивающие хозяйственную деятельность. Таким образом, институциональная теория является теорией экономической и, более широко, социально-психологической адаптации.

Основной целью создания любого порядка является осуществление социальных контактов с минимальными издержками, что на практике позволяет обеспечить соревновательность в рамках иерархий и горизонтальных общественных структур без энергозатратной конкурентной борьбы⁹. В этой связи можно предположить, что успешность экономического развития определяется не столько способностями лиц, находящихся на вершинах иерархий (в т. ч. государства), по контролю за институтами, структурирующими экономические взаимодействия, сколько психологическим состоянием и поведением неконкурентного большинства, позволяющего управлять собой и структурирующего взаимодействия в рамках некоторых общественно значимых порядков, обеспечивающих социуму существование в качестве гармоничного и продуктивного целого.

Определение трансакционных издержек

Как отмечает в своем исследовании В.Н. Цапкин, представление о монолитной «монологической» личности индивида является продуктом картины мира Нового времени, созданной Рене Декартом и Исааком Ньютоном [33, с. 75]. Индивид предстает перед нами в процессе анализа его поведения, как биологический или социальный атом, выражающий лишь общие свойства человека как организма. Когда же индивид оказывается способен преодолевать собственные потребности ради чего-то (кого-то) другого и сознательно руководить собственным поведением, он становится личностью. Процесс формирования личности в социуме является естественным, как и потребность индивида в эксклюзивном «Я». Кроме того, настоящий анализ личности как таковой предполагает анализ множества личностей¹⁰. В частности, Зигмунд Фрейд (1921) строил свои рассуждения на том, что «...в психической жизни человека всегда присутствует «Другой». Он, как правило, является образцом, объектом, помощником или противником, и поэтому психология личности с самого начала является одновременно также и психологией социальной» [29, с. 14].

Такое понимание позволяет сделать вывод, что издержки при осуществлении сделок могут возникать даже в том случае, когда индивид не сталкивается с какими-либо препятствиями при

⁷ Предложенное определение также в значительной мере соответствует подходу Дж. Коммонса (1931) [40] и отчасти опирается на понимание индивидуальной мотивации Толкотта Парсонса (1964) [22, с. 145–148].

⁸ Как утверждал Леон Фестингер (1957) – американский социальный психолог, автор теории когнитивного диссонанса – самый простой и легкий способ добиться устранения диссонанса между когнитивным элементом, относящимся к знанию относительно окружающей среды, и поведенческим когнитивным элементом, состоит в том, чтобы изменить действия или чувство, которые этот поведенческий элемент представляет, например, посредством добавления нового когнитивного элемента в систему знаний индивидов [28, с. 15–52].

⁹ Соревнование при этом направлено на поддержание качества социума путем идентификации наиболее приспособленных личностей с наилучшим генетическим кодом, наиболее приспособленных к адаптации в данной среде обитания, что обеспечивает эволюцию вида. Что касается другого варианта конфликта – внутривидовой конкурентной борьбы (соперничества), то оно рассматривается, зачастую, как «игра с нулевой суммой», связанная с применением насилия и принуждения, вплоть до устранения источника фрустрации.

¹⁰ Здесь мы различаем понятие *индивида*, как представителя (биологической особи) целостного и неделимого природного существа и *личности*, формируемой в онтогенезе, в процессе подчинения непосредственных побуждений социально заданным мотивам, то есть воспитания или самовоспитания.

обменных операциях. Экономическую неэффективность может создавать его личность, используя в рамках системы интраперсональных¹¹ отношений такие, иррациональные с хозяйственной точки зрения, однако Ψ -рациональные с точки зрения индивидуального развития поведенческие механизмы, как табу или обет. Выбор личности может быть сделан в пользу ограничения социальных, а следовательно, и хозяйственных связей. А.Н. Олейник (2000), анализируя эволюционный подход к возникновению ТАИ, указывал на возможность отказа от собственной инициативы в обмене, приемлемости неоптимального поведения, а также стремления к «хозяйственной» автаркии [18, с. 44–54]. С другой стороны, явная взаимозависимость экономических субъектов, не благоприятствует автономному существованию и практически не допускает в обычных условиях психологической автаркии.

Рассматривая Ψ -неконкурентность в качестве одного из базовых свойств поведения, мы можем предположить, что уровень социально-экономической активности индивидов в значительной степени зависит от энергозатратности межличностных взаимодействий при осуществлении трансакций. Согласно принципу наименьшего усилия Эдварда Толмена (1932) или закону минимального труда Кларка Халла (1943), при достижении своих целей люди будут стараться расходовать минимальное количество времени и энергии, а каждый индивид выбирает наиболее экономичный вариант «удовлетворяющего» поведения [15, с. 41]. В этом смысле институциональная структура и динамика изменений определяются трансакционными издержками (ТАИ), которые можно определить как затраты координации и согласования интересов, возникающих в процессе формирования и функционирования институтов¹². По существу, размер ТАИ является результатом склонности взаимодействующих личностей к наиболее дешевой с точки зрения энергетических затрат организма социально-психологической адаптации с учетом той зоны Ψ -неконкурентности, к которой относится вызывающее издержки событие. При прочих равных условиях потенциал увеличения ТАИ тем больше, чем выше желаемая индивидом степень Ψ -неконкурентности в данных сферах жизнедеятельности, на «территориях» релаксации, обеспечивающих достижение баланса или гомеостаза¹³.

Механизм влияния свойства Ψ -неконкурентности, а также факторы формирования институциональной среды представлены на рис. 1.

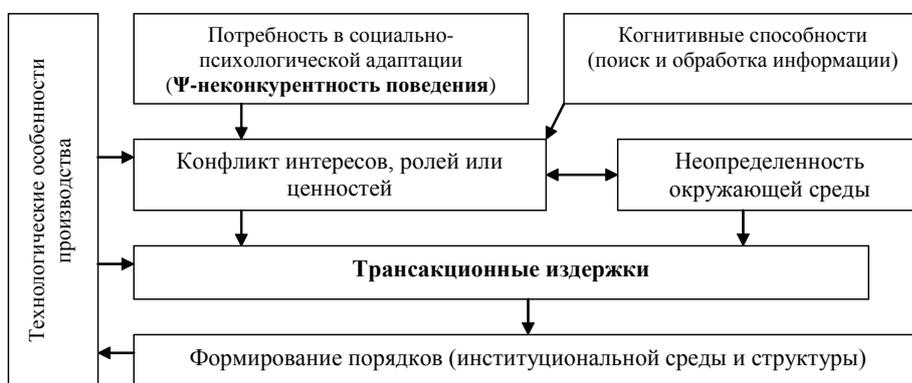


Рис. 1. Механизм влияния свойства Ψ -неконкурентности на трансакционные издержки и институциональную организацию формируемых порядков

Основную роль в возникновении ТАИ играет усиление межличностной конкуренции по причине роста потребностей индивидов, приводящей к увеличению затрат на осуществление вынужденных взаимодействий¹⁴. Поисковая активность индивидов, направленная на исследование окружающей среды и адаптацию, зависит от их когнитивных способностей и накопленной информации,

¹¹ Интраперсональное общение — общение человека с самим собой.

¹² Определение ТАИ, как затрат на перемещение или защиту прав собственности, не охватывает все пространство событий, связанное с формированием личности и жизнедеятельностью индивида. Вместе с тем оно соответствует интерперсональному конфигурированию порядков в пространствах организаций и рынков.

¹³ Как нами уже отмечалось, Ψ -неконкурентность предполагает не только создание пространства низких энергетических затрат, но и агрессивное поведение по его защите. При этом, чем принципиальнее для индивида набор объектов и событий в этом пространстве, тем вероятнее перевод ситуации в состояние соперничества и «игры с нулевой суммой».

¹⁴ Мы предполагаем, что развитие уникальной личности и накопление первичного «интеллектуального капитала» в рамках некоторого сообщества происходило методом проб и ошибок во взаимодействии с окружающей средой, и лишь потом проявлялось в межличностных взаимодействиях.

которые изменяются во времени. Концентрация многообразных адаптационных стратегий в некотором пространственном и временном интервале означает неизбежный конфликт ролей, ценностей или интересов.

С другой стороны, было бы несправедливо утверждать, что суть конфликта сводится лишь к различию в мировоззрении и не имеет под собой объективных средовых факторов. Адаптационные стратегии в значительной мере будут связаны с используемыми технологиями в рамках общественного производства. В свою очередь, межличностная конкуренция в поведении, производственные технологии вкупе с неопределенностью окружающей среды и обуславливают фактический размер ТАИ, от которых в дальнейшем зависит формирование институтов и общественных порядков¹⁵.

Классификация транзакционных издержек

Появившееся благодаря Рональду Коузу (1937, 1960) понятие ТАИ в процессе идеологического разделения неоклассики и неоинституционализма стало одним из центральных понятий последнего. В известных работах Джордж Стиглер (1961), Майкл Дженсен и Уильям Меклинг (1976), Карл Далман (1979), Йорам Барцель (1982), Оливер Уильямсон (1985), Дуглас Норт и Джон Уоллис (1986), Пол Милгром и Джон Робертс (1990), Эрик Фуруботн и Рудольф Рихтер (1998) и др. [4, 31, 38, 42, 49, 53] в зависимости от формулирования предмета исследования выделили различные виды ТАИ и факторы, оказывающие на них влияние.

Для того чтобы придать нашему определению ТАИ операциональности и упростить измерение, структурируем и конкретизируем составные элементы, изначально разделив их на поведенческие (психологические) и процедурные (процессуальные, технологические). Последние не имеют отношения к трансформационным издержкам — издержкам «взаимодействия с природой», связанным с преобразованием факторов производства в рамках хозяйственного процесса и с изменением физических характеристик благ¹⁶ (рис. 2).

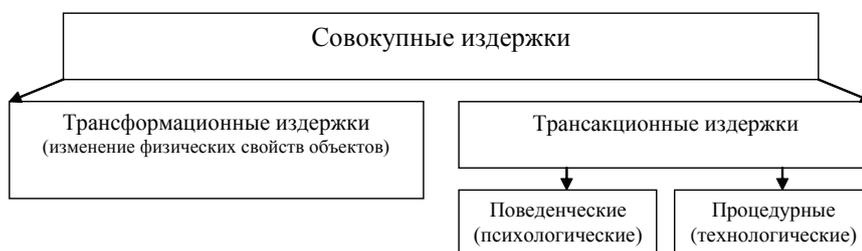


Рис. 2. Структура издержек осуществления хозяйственной деятельности

Процедурные (технологические) ТАИ связаны с необходимостью осуществления процедур (технологических процессов) на интерперсональном¹⁷ (межличностном) уровне, которые считаются необходимыми в данной институциональной среде до, во время и после заключения соглашений.

Перечень издержек, соответствующий процедурным ТАИ, часто встречается в экономической литературе, и несмотря на то, что число выделяемых элементов у разных авторов отличается, а единого мнения на счет их классификации не существует, — все они по-своему позволяют решать некоторый круг исследовательских задач. Далее мы сгруппируем их в зависимости от зоны Ψ-неконкурентности, внося в этой связи некоторые уточнения (табл. 1). Стоит обратить внимание, что с точки зрения происходящих процессов для зоны организаций характерны виды ТАИ, аналогичные тем, что используются для описания зоны рынков, однако в данной таблице они агрегированы не по непосредственным процедурам, а по видам деятельности.

¹⁵ Наше представление о процессах создания порядков, как следствии пси-неконкурентности индивидуального поведения, косвенным образом учитывает предложенную В.В. Вольчиком и И.В. Бережным иерархию институциональной организации хозяйственного порядка [3, с. 67], которая представляется весьма полезным аналитическим инструментом.

¹⁶ Такое определение соответствует пониманию Дугласа Норта (1990), предложившего название издержкам, связанным с технологией производства [17, с. 84].

¹⁷ Интерперсональные транзакции могут осуществляться в рамках иерархий (организаций) или посредством рынков.

Таблица 1

Виды технологических (процедурных) транзакционных издержек с точки зрения подхода Ψ-неконкурентности

ТАИ	Интерперсональные (межличностные)
Зоны неконкурентности	
Зона идеологии (первичная)	1) ТАИ поиска приемлемого типа контракта
Зона организаций (вторичная)	1) ТАИ формирования базиса иерархии и управления ею; 2) ТАИ изменения масштабов иерархии (привлечение новых участников / сокращение числа прежних участников); 3) ТАИ взаимодействий в рамках иерархии
Зона рынков (общественная)	1) ТАИ выбора партнера (поиск информации и оценка альтернативных издержек); 2) ТАИ измерения; 3) ТАИ ведения переговоров; 4) ТАИ заключения контракта (нотариус, страхование, расчеты); 5) ТАИ мониторинга (соблюдение точности и качество исполнения); 6) ТАИ спецификации и защиты ПС (суды, оборона, создание законов)

Поведенческие ТАИ представляют собой затраты на адаптивные процессы личности, что вызывает потребность в поиске информации и создании механизмов по ее обработке. Взамен понесенных потерь личность вырабатывает адаптивную стратегию поведения, приемлемую для устранения фрустрирующей проблемной ситуации, что подразумевает выбор или формирование порядка поведения, согласие со своей ролью, а также актуализацию необходимых навыков. Виды поведенческих ТАИ представлены в табл. 2.

Таблица 2

Виды поведенческих транзакционных издержек с точки зрения подхода Ψ-неконкурентности

Уровень ТАИ	Интраперсональный (индивидуальный)	Интерперсональный (межличностный)
Зоны неконкурентности		
Зона идеологии (первичная)	1) ТАИ формирования индивидуального опыта (создания и сохранения идеологических структур); 2) ТАИ соблюдения обетов ($\rightarrow\infty$): - «обещания» (делать что-либо); - «воздержания» (не делать что-либо); - «заклятия» (не прикасаться, не использовать что-либо)	1) ТАИ формирования представлений о социальной действительности (пропаганда, связи с общественностью, реклама); 2) ТАИ соблюдения табу ¹⁸ ($\rightarrow\infty$)
Зона организаций (вторичная)	1) ТАИ вступления в социальный контакт; 2) ТАИ поддержания социальной активности; 3) ТАИ выполнения роли в группе	1) ТАИ «выявления мошенника» (поддержания справедливости); 2) ТАИ оппортунистического поведения
Зона рынков (общественная)	1) ТАИ вступления в отношения обмена (формирования личного доверия)	1) ТАИ участия в формировании и поддержании общественных соглашений (порядков); 2) ТАИ «выявления мошенника»; 3) ТАИ оппортунистического поведения

1. Зона идеологии.

«Пространство идеологии», как зона проявлений Ψ-неконкурентного поведения, содержит набор упрощенных привлекательных идей, которые необходимы личности для защиты от психически травмирующей действительности окружающего мира. По существу, именно этот одобренный и

¹⁸ Табу — категорические (религиозные) императивы с санкциями. Слово пришло из языка полинезийских аборигенов и означало запрет на прикосновение к определенным предметам.

утвержденный развивающейся личностью набор взглядов, принципов, оценок и убеждений, определяющих ее мировоззрение и место в окружающем пространстве, создает организующее начало деятельности, формирует цели, а также перечень привычек и правил поведения, оберегающих индивидуальную психику от возникновения энергозатратных явлений, способствующих нарушению психологического баланса. В этой связи Ψ -рациональное поведение человека предполагает блокирование с учетом его энергозатратности любого межличностного взаимодействия, нарушающего мировоззренческие ценности. Заметим, что в этом пространстве событий отсутствует необходимость задействовать высшие уровни сознания для экономически рациональных вычислений.

Здесь может идти речь о возникновении бесконечно больших ТАИ взаимодействия, рожденных в первичной зоне Ψ -неконкурентности. Даже неэкономическое благо, доступный объем которого для окружающих не ограничен, способно приводить к возникновению интраперсональных ТАИ, стимулированных развитием личности, способных полностью блокировать использование такого блага и поставить непреодолимый заслон для производственного процесса или технологического прогресса¹⁹. Догматы создают ТАИ значительной величины и могут быть, очевидно, неэффективными, однако они предоставляют человеческой деятельности возможность иметь структуру и смысл, что, как мы уже отмечали, является важной предпосылкой для развития личности. Сюда можно отнести издержки соблюдения обетов, а также затраты на формирование индивидуального опыта.

Как отмечал Джордж А. Келли²⁰ (1955), личность представляет собой систему организованных личностных конструкторов — классификаторов-шаблонов восприятия, информационно-смысловых структур, в которых перерабатывается информация, составляя личный опыт человека. Они же одновременно являются и базовым фактором ограниченности свободы воли и допустимости экономически неоптимального поведения [24, с. 280–282]. Проявившаяся неэффективность конструктора может в будущем потребовать его замены или уточнения, а значит, и поиск новой информации. Поскольку очевидно, что формирование компонентов личности и опыта происходит в процессе деятельности и поисковой активности на протяжении всей жизни, то на это постоянно требуются затраты ресурсов и энергии.

Экспериментально подтвержденные положения теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера (1957) также позволяют заметить, что при прочих равных условиях люди стремятся достичь состояния веры и избежать состояния сомнений. Как только они достигают состояния веры, независимо от того, истинное это утверждение или ложное, они успокаиваются. При этом личности зачастую свойственно игнорировать объективный мир [23, с. 84–93]. Очевидно, что критерием поведения в такой ситуации преимущественно является удовлетворение, а не оптимизация, которую, в свою очередь, можно рассматривать как частный случай в условиях взаимодействия, не затрагивающих базовых личностных конструкторов из первичной зоны Ψ -неконкурентности.

На межличностном уровне к зоне идеологии относятся издержки на формирование представления об окружающей действительности — пропаганду, связи с общественностью или рекламу. Сюда же можно отнести возможность возникновения значительных (или бесконечно больших) ТАИ соблюдения табу — категорических, внешних по отношению к личности запретов²¹.

Таким образом, анализ институциональной структуры экономической системы не может ограничиваться технологическими аспектами внутрифирменных или рыночных взаимодействий, но должен непременно включать оценку идеологической составляющей, которая, по нашему мнению, является отражением склонности большинства к Ψ -неконкурентному поведению²².

Пример 1 (зона идеологии). Как показало исследование, проведенное журналом «Секрет фирмы» совместно с Национальным союзом кадровиков (2007), многие главы компаний по сей день используют табу в повседневной практике, создавая собственные списки запретов, ограждая себя от «вредных» людей и оберегая «своих» [11]. Табу отражают корпоративную культуру, выявляя действующие страхи и суеверия. Было выделено десять наиболее распространенных табу, включая такие как запрет на прием бывших сотрудников, отказ в приеме на работу лиц «неправильных»

¹⁹ Использование неэкономических благ не анализируется в рамках основного течения экономической теории по причине отсутствия проблемы редкости и отсутствия необходимости выбора.

²⁰ Американский психолог, основоположник когнитивной теории личности. *Kelly G.A. The Psychology of Personal Constructs*. New York: Norton, 1955.

²¹ Анализируя эволюцию протоинститутов, В.Н. Тарасевич (2010) замечает, что «в контексте Большой истории *тотем-табу-культ* представляют важный начальный этап продолжающегося и поныне процесса ограничения и подавления институтами ненасильственного инстинкта агрессии...., а более обобщенно – формирования институтов морали» [26, с. 14].

²² «Юридическую и политическую надстройку» с учетом «определенных форм общественного сознания» [48, S. 8], ставших элементами структуры общественно-экономической формации у Карла Маркса (1859), безусловно стоит считать полезными для анализа факторами, способствующими расширенному пониманию социально-экономических процессов.

национальности, гражданства, пола, возраста или семейного положения, запрет на увольнение «ветеранов» компании или обязательность их «почетной ссылки», запрет на проверку профессиональных качеств топ-менеджеров и др. Затраты от наличия таких табу для организации могут быть весьма значительными даже без учета альтернативных издержек и легко поддаются подсчету.

Аналогичные процессы происходят и в государственных структурах. В 2011 г. в процессе проведения реформы МВД РФ Президент России Д. Медведев предложил руководству МВД «помочь с трудоустройством» сотрудников, которые претендовали на прохождение службы в полиции, но не прошли переаттестацию [13]. Напомним, что, в соответствии с Указом Президента № 252 от 1 марта 2011 г. «О предельной штатной численности органов внутренних дел Российской Федерации», численность лиц, которые не пройдут переаттестацию, может составить до 400 000 человек [19].

Пример 2 (зона идеологии). Советский исследователь Зиновий Каневский²³ (1976) так описал реакцию эскимосов на предложение датчан повоевать в 1940 г. против гитлеровских войск: «Вековое общение гренландских эскимосов с медведями привело к простой формулировке: здесь, среди безжизненных суровых гор и льдов, человек человеку — друг, хищный зверь человеку — враг. Само сочетание слов «человек – враг» прозвучало бы для ушей эскимоса столь же дико, как и «медведь — друг»! Вот почему, когда весной 1940 года эскимосы услышали о человеке-враге, они пришли в неподдельное смятение. Потомственные охотники, с их умением стрелять и маскироваться, могли бы стать грозными бойцами. Тем не менее, генерал Эске Брун, верховный главнокомандующий вооруженными силами Гренландии, остался без армии [10]. Высокие транзакционные издержки формирования новых идеологических структур заблокировали возможность национальной обороны Гренландии.

2. Зона организаций.

Зона организаций включает ТАИ, которые возникают на этапе взаимодействия человека и организационных структур. Мы будем понимать под организацией иерархический координационный механизм, структурированный и функционирующий для достижения целей ее участников и основанный на совокупности соглашений (контрактов) между ними. Организации, в которых участвует человек с момента своего рождения, почти всегда представляют собой статусные иерархические структуры²⁴. Такая социальная группа как родительская семья — первая хозяйствующая организация, в которую должен интегрироваться человек. В рамках организации и с учетом специфичности своих способностей или имеющихся ресурсов индивид делегирует контроль над своими действиями за возможность участия и определенное вознаграждение, становясь исполнителем поручений.

Иерархия представляет собой механизм экономии на ТАИ, если издержки на внедрение коллективистской (неконкурентной) идеологии в массы очень высоки. В этом смысле поддержание работоспособной и результативной иерархии требует доверия со стороны ее участников:

1) недопущения нарушения контрактных обязательств;

2) недопущения вторжения в зону идеологии и нарушения принципа неконкурентности, т.е. обеспечения гарантии свобод за пределами контрактных обязательств.

Рональд Коуз в работе «Фирма, рынок и право» связывал образование фирмы с ее относительными преимуществами в плане экономии на ТАИ [9, с. 12]. Здесь необходимо напомнить, что власть в иерархии представляет собой механизм борьбы с неопределенностью для снижения ТАИ межличностных взаимодействий в процессе освоения ресурсов. Фирма, таким образом, становится системой межличностных контрактов, в которой порядок и власть администрации поддерживают Ч-неконкурентность, снижая неопределенность той части межличностных взаимодействий, которые выводятся из «общественной (рыночной) зоны»²⁵.

Свойство неконкурентности человеческого поведения в группе тесно связано с проблемой идентификации. Для поддержания баланса в группе необходимо не только создание институтов, обеспечивающих опосредованный контроль над окружающим пространством в целях наиболее легкой адаптации, но и наличие механизмов, позволяющих выявить индивидов, нарушающих принципы неконкурентного поведения, т.е. осуществить идентификацию «мошенников». Очевидно, что предпосылкой к «поиску мошенника» является возникновение понятия справедливости: результат какого поведения можно считать честным, а какого — нет?²⁶ С эволюционной точки зрения ответ

²³ Каневский З.М. Цена прогноза. Л.: Гидрометеоздат, 1976. 128 с. (С. 82–83).

²⁴ В животном мире иерархические структуры формируются на основе иерархии доминирования, которую можно определить как совокупность отношений агрессии–подчинения внутри группы [20, с. 222].

²⁵ Как отмечал Э. Берн, объединение в группы не очень практично, чтобы избежать войны, но это хорошая отправная точка, чтобы поразмышлять о войне и мире [1].

²⁶ В экономической теории отношение к справедливости неоднозначно и связано в основном с вопросами перераспределения произведенного продукта.

прост: «если вы получаете выгоду, то платите цену»²⁷. Джон Туби и Леда Космидес (1992) в работе «Когнитивная адаптация к социальным изменениям» предположили, что решение любой задачи, касающейся социальных отношений, приводит в действие заложенный эволюцией механизм идентификации лиц, увеличивающих расход индивидуальной энергии и представляющих угрозу для выживания [41].

Нарушение неконкурентного паттерна поведения приводит к присвоению индивиду общественно (в зоне рынков) или внутригруппового (в зоне организаций) статуса «мошенника», разрушающего порядок, приводящего к росту энергозатрат и возникновению когнитивного диссонанса и состояния фрустрации²⁸. Справедливость, как индивидуальное ощущение соответствия затраченных ресурсов и полученных выгод, оказывает существенное влияние на выбор паттерна поведения, а следовательно на склонность к неконкурентному сотрудничеству и на экономические результаты взаимодействий²⁹.

Если идентификация мошенника становится слишком дорогой, то создание иерархий и функционирование рынков становится затруднительным. Если же дело доходит до контрактных отношений, то в рамках «неблагоприятного отбора» массово распространенным явлением становится оппортунистическое поведение, оказывая негативное воздействие на производственные процессы.

Таким образом, транзакционные издержки «выявления мошенника» становятся предпосылкой для возникновения социально-экономического мышления. Вместе с тем, они способны блокировать создание общественных порядков, организационных структур и хозяйственных операций³⁰.

Оппортунизм.

С межличностной конкуренцией связана такая черта личности как психотизм³¹, которая определяет допустимую меру конкурентной агрессии по отношению к другим членам социума. Если зона идеологии содержит такой элемент как предрасположенность к снижению энергозатрат за счет других членов организации, то это обеспечивает склонность людей к овладению ресурсами в ущерб другим. Она же объясняет преимущества таких людей в продвижении по социальной лестнице в условиях экономической и политической нестабильности. Количество индивидов, которые живут за счет стратегии лжи и обмана, определяется как генетически, так и культурной средой. Их благополучие обеспечивается за счет большого просоциального сегмента и зависит от наивности жертв.

Внешним проявлением психотизма становится рост преступных наклонностей [20, с. 263]. В пределе, результатом может стать выбор общего паттерна нарушения прав других людей, лживости, импульсивности, агрессии, отсутствия эмпатии, что может выражаться в антисоциальном социопатическом расстройстве личности, сочетаемом с развитием макиавеллианского интеллекта³². Как отмечают в своем исследовании Энтони Стивенс и Джон Прайс (2000), социопаты видят в членах своих социальных групп объекты, которыми можно манипулировать ради личной выгоды [52, с. 84–88]. Адаптивная способность индивида в социуме возрастает, когда общий паттерн поведения хорошо согласуется с социальной нишей. Чем стабильнее социальная среда, тем хуже положение социопатов. При этом удивительно, что многочисленные исследования не выявили никакой корреляции между макиавеллизмом³³ и коэффициентом интеллекта (IQ) или реальным материальным благополучием [20, с. 79].

²⁷ Правило «распределенной справедливости» по Джорджу Хомансу (1961), согласно которому каждый участник социального отношения-обмена ожидает пропорциональности между получаемым выигрышем и понесенными издержками [47, с. 232].

²⁸ Теория *homo reciprocans*, выдвинутая американским социобиологом Робертом Л. Триверсом (1971) обнаруживает, что паттерны поведения людей в реальных условиях отражают повышенный уровень кооперативных действий. Это позволяет экспериментально зафиксировать склонность индивидов к наказанию партнеров за некооперативное поведение даже в ущерб индивидуальным интересам [54].

²⁹ Похожий вывод получен, например, А.В. Шмаковым (2010) в результате эксперимента, посвященного оценке влияния чувства справедливости на эффективность экономических решений [35].

³⁰ Смежной процедурной (технологической) проблемой является проблема измерения. «Идентификация мошенника» относится к вопросу поиска преднамеренного (или нет) несоответствия. Технологические *ТИАИ измерения* могут быть связаны с затратами на определение размеров диспропорций.

³¹ Понятие психотизма, как противоположности супер-Эго, выражающегося в нечувствительности или спокойной решительности, свойственной эгоцентричной и эгоистической личности, ввел Ханс Ю. Айзенк (1976) [20, 30].

³² Развитие макиавеллианского интеллекта связано с интенсивным эволюционным отбором тех индивидов, которые могли предсказывать поведение других членов социума и манипулировать ими [51, р. 104].

³³ *Макиавеллизм* (псих.) — устойчивая черта личности, определяющая выбор стратегии социального поведения, основанной на коварстве и пренебрежении нормами морали, использующей манипуляцию другими индивидами с целью получения благ в ущерб интересам других. Термин происходит от имени Никколо Макиавелли, написавшего труд «Государь» (1532) и описавшего политику, проводимую на основе пренебрежения нормами морали. По данным Ричарда Кристи и Флоренс Гейс (1970) — родоначальников данного термина в дифференциальной психологии — индивидуальные различия в макиавеллизме у человека существуют уже в 10 лет [39].

Проявлением межличностной конкуренции, имеющим те же предпосылки и распространенным в социальной среде, является оппортунистическое поведение³⁴. Оппортунизм имеет очень глубокие социальные корни, являясь способом продвижения вверх в рамках социальной иерархии, обеспечивая определенный уровень защищенности своего положения (это находит проявление и в среде животных³⁵). Если статус индивида низок, ресурсов очень мало или сумма этих факторов находится на критическом уровне, то наиболее адаптивным поведением будет нарушение иерархической структуры и выбор альтернативной группы или «макиавеллианской» стратегии. Индивиды, занимающие среднее положение в обществе, повышают свою адаптивность, смешивая социально приемлемые паттерны поведения и внезапные оппортунистические действия.

В общественной зоне Ψ-неконкурентности оппортунизм может являться эффективным механизмом снижения не только индивидуальных затрат, но также и организационных, что связано с формированием групп специальных интересов и семейно-клановых связей, превращая социальное пространство в «поле боя» различных группировок. Оппортунизм может успешно использоваться в социуме, в котором большинство соблюдает свои обязательства: в этом случае он способствует снижению энергетических затрат и ликвидации когнитивного диссонанса одних участников за счет других³⁶.

Социальная функция оппортунизма заключается во внедрении новых идей благодаря латеральному мышлению, идущему вразрез с принятыми паттернами поведения и, возможно, стандартами рациональности. Тем не менее, их чрезмерная активность может привести к значительной дестабилизации социума и смене институциональной структуры³⁷. В условиях, когда накапливается критическая масса лиц или групп, не исполняющих свои договорные обязательства, и имеет место устойчивый рост ТАИ, оппортунизм как рациональная форма индивидуального поведения большинства в рамках сообщества становится слишком энергозатратным, а на его месте возникает новый, подлежащий исполнению общественный договор и организации, обеспечивающие контроль за его соблюдением.

В современном обществе важные функции разработки такого договора и его «внедрения» осуществляет государство. Несоответствие предлагаемых им институтов общественным стандартам Ψ-рациональности, отражающим исторические и культурные особенности развития социума, приводит к потребности в формировании альтернативных структур управления и обеспечения индивидуальной адаптации, а также инструментов достижения приемлемого уровня Ψ-неконкурентности, что может вновь возродить проблему индивидуального или группового оппортунизма.

На индивидуальном уровне во вторичной зоне Ψ-неконкурентности можно также выделить издержки на вступление в социальный контакт, ТАИ поддержания социальной активности – издержки на соблюдение ритуалов взаимодействий, а также ТАИ выполнения роли в группе – стоимость занятия своего места и участия в иерархиях, соответствующих логике развития личности. Значительный рост любого из перечисленных видов издержек способен заблокировать развитие организационных структур или препятствовать росту производительности участников.

Пример 3 (зона организаций). Джозеф Ю. Стиглиц приводит пример увеличения расходов государства в США на выплаты по социальному обеспечению пожилых людей. Использование этого метода не привело к повышению благосостояния малообеспеченных пенсионеров, поскольку дети стали отказываться в прежней поддержке своим родителям [25]. Как следствие оппортунистического поведения со стороны молодого поколения, государственная помощь быстро вытеснила частную. У американских детей отсутствовал свойственный коммуитарной идеологии институт эгалитаризма³⁸, предполагающий стремление к общественному равенству, поскольку первенство института конкуренции принимает неравенство в доходах как естественную и необходимую норму [14].

³⁴ Термин «*оппортунистическое поведение*» введен О. Уильямсоном и означает недобросовестное поведение индивида, нарушающее условие сделки и нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру [12, с. 118]. То есть речь идет о конъюнктурных действиях, нарушении партнером договоренностей, когда у него появляются более выгодные альтернативы и благоприятная ситуация.

³⁵ Франс де Вааль в работе «Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes» (1982) показал, как самцы шимпанзе живут в мире политических интриг, формируя сложные альянсы и коалиции с использованием хитрости и предательства [43].

³⁶ По замечанию того же Уильямсона, организации, проповедующие среди своих членов доверие и добрые намерения, подвержены вторжению в механизм их функционирования, легко оккупируются и эксплуатируются субъектами, которые не обладают названными качествами [27, с. 122–123].

³⁷ Здесь уместно вспомнить Толкотта Парсонса, который в качестве критерия долговременного существования институциональных моделей утверждал, что «они должны быть подкреплены нравственным чувством большей части членов общества» [21].

³⁸ Здесь нельзя не упомянуть известную работу С.Г. Кирдиной «Институциональные матрицы и развитие России» (2000) с предложенной макросоциологической теорией институциональной структуры общества, определяющей различные пути эволюции государств [7, с. 160–179].

К зоне организаций относятся также трансакционные издержки открытия личностей или социальных групп для взаимодействия с «чужеродными» организационными структурами, которые могут приводить к натурализации хозяйства, автаркии (ограничению внешних по отношению к личности контактов) и самодостаточности.

3. Зона рынков.

Принимая во внимание тот факт, что научение посредством наблюдения и имитации более быстрый, эффективный с точки зрения энергозатрат и безопасный процесс, чем выработка условных рефлексов или оперантное обусловливание³⁹, потребность в знаниях и навыках приводит человека, так или иначе, к необходимости осуществления обмена. Придерживаясь подхода А.Н. Леонтьева по поводу возможности действий не только под влиянием мотивирующих факторов, но и как результата потребности в конструктивной активности, можно при прочих равных условиях констатировать, что обмен идет рука об руку с «биогеоэкологическими исследованиями» индивида.

Если первичный обмен информацией происходит в рамках иерархий, то расширение информационного потока и необходимость адаптации в условиях роста внутривидового многообразия приводит к внешне мотивированной потребности индивидуального развития, а в итоге к формированию рынков, под которыми мы будем понимать любой механизм, создаваемый для осуществления обменов, обеспечивающий общественный (коммунальный) контроль за средой обитания, который невозможно достичь индивидуально или с помощью организации, и предполагающий значительную априорную неопределенность исходов взаимодействий между участниками.

В пространстве рынков участники испытывают существенное влияние внешних по отношению к личности устойчивых правил, что несколько снижает важность понимания сущности и осознания роли институтов. Понятие личности размывается, и человек превращается в «индивида». Степень влияния особенностей личности на индивидуальную адаптационную стратегию и экономический выбор неуклонно снижается вместе с удалением событий от первичной зоны П-неконкурентности⁴⁰. Рост уступчивости большинства участников обменов обеспечивает возможность нахождения равновесных и оптимальных (эффективных) стратегий поведения.

Как отмечают Карл Хоманн и Франц Бломе-Дрез (1992), «на рынке образовывается система конкуренции, вследствие чего там царит институциональное давление на каждого отдельного человека или каждое предприятие, чтобы получить новое знание и ликвидировать преимущество в знании конкурентов. Благодаря этой институциональной организации, которая обеспечивает работоспособным субъектам эксклюзивное присвоение результатов их работы (личные прибыли), они вынуждены в пределах разрешенного обязательно для всех правилами использовать любую возможность для достижения преимуществ по сравнению с конкурентами» [32, с. 36–40].

Рыночная конкуренция является эмоциональным П-неконкурентным протезом межличностной конкуренции, обеспечивая возможность за счет регулирования уровня фрустрации получения постоянного психологического удовлетворения участниками обмена, как покупателями, так и продавцами. По этой причине рынок, обеспечивая обмен, существует многие века. А попытки его ликвидации или полной замены государственным директивным планированием, как, например, было в СССР, трансформируют со временем обезличенную рыночную конкуренцию в высокозатратную межличностную и межгрупповую борьбу за ресурсы.

Рынок является социальным инструментом адаптации, сглаживающим возможные последствия прямой межличностной или межгрупповой конфронтации, устанавливая для нее институциональные рамки, превращающие конфликтные ситуации в «деловую игру» с ненулевой суммой и не допускающие эскалации насилия при поиске ресурсов. В этом смысле рыночная конкуренция является социальным процессом приспособления индивидуальных, психологически рациональных стратегий поведения индивидов друг к другу [23, с. 40].

Постоянное изменение со стороны государственных структур рыночных порядков — дискреционные меры по изменению или ограничению действий участников рынков — увеличивают ТАИ вступления в отношения обмена (издержки на формирование личного доверия), а также ТАИ участия в общественных порядках и их защиты.

³⁹ Оперантное обусловливание — обучение, в ходе которого приобретение нового опыта и реализация его в поведении приводят к достижению определенной цели [24, с. 106].

⁴⁰ Именно по этой причине неоклассическая экономическая теория вполне может себе позволить не учитывать влияния институтов при построении моделей, где базовым рыночным механизмом согласования является ценовой. Вместе с тем прогностическая ценность таких моделей снижается тотчас же, как только «индивид» перестает действовать в рамках фиксированного порядка.

Вместе с тем, для рынков характерен ряд ТАИ, из перечня тех, что мы упоминали ранее при анализе зоны организаций. Еще более остро в момент принятия решения об использовании рынков в качестве механизма личной адаптации, встает проблема «идентификации мошенников», действия которых в условиях неопределенности рыночных обменов могут привести к еще более негативным последствиям, поскольку отсутствие должного контроля со стороны участника при вхождении на рынок подразумевает в дальнейшем высокие процедурные (технологические) ТАИ спецификации и защиты прав собственности, измерения и мониторинга. Кроме того, в случае возникновения договорных отношений вновь встает проблема оппортунистического поведения, также увеличивая общие издержки участников.

Рост ТАИ поведенческой группы, в основном, не приводит к полной ликвидации рынков, но блокирует развитие сложных форм предпринимательства и особенно негативно сказывается на долгосрочных хозяйственных операциях.

Чем выше степень Ψ -неконкурентности в социуме, как нежелания использовать энергозатратный вариант поведения и участвовать в межличностных конфликтах, тем меньше ТАИ за счет снижения их поведенческой группы, что может влиять на выбор формы хозяйственной деятельности и стимулировать предпринимательскую активность в «зоне рынков», и наоборот⁴¹.

Таким образом, принимая во внимание подход Ψ -неконкурентности, можно выделить некоторые базовые факторы, влияющие на сокращение ТАИ поведенческой группы:

- 1) снижение уровня относительной депривации⁴² личностей-участников иерархий и рынков;
- 2) развитие информационной инфраструктуры;
- 3) широкое использование переговоров, как механизма перехода к игре с ненулевой суммой и выбора стратегии «все в выигрыше»;
- 4) создание условий для одновременного участия индивидов во многих иерархиях, как защитный механизм против внешней фрустрации;
- 5) выработка механизмов по передаче контроля третьей стороне в конфликтных ситуациях;
- 6) определение суперординатных целей вне иерархий (поиск «внешнего врага» или борьба с «внутренним врагом», вплоть до трансформации зоны идеологии);
- 7) сокращение количества нарушающих порядки дискреционных мероприятий по регулированию рынков со стороны государственных структур.

Пример 4 (зона рынков). Представление экономических агентов о том, что в некоторой стране «государство коррумпировано и обманывает жителей», будет а priori снижать темпы развития предпринимательства и блокировать инвестиционный процесс. Несмотря на то, что в пространстве рынков индивид не может надеяться на однозначный исход своих взаимодействий с государством, как сторонней организацией, такой когнитивный диссонанс приводит к возникновению значительных поведенческих интраперсональных ТАИ «поиска мошенника» или блокирующей величины ТАИ формирования доверия внешним контрагентам и создает барьеры для эффективной хозяйственной деятельности.

Пример 5 (переход явления из общественной зоны в первичную и блокирование НТП). Оценивая процесс развития науки и техники в Европе, директор Российско-французского центра исторической антропологии Павел Уваров приводит пример с японскими ружьями «тэппу». Познакомившись с огнестрельным оружием в 1543 году благодаря португальцам, японские оружейники быстро научились изготавливать ружья, по своим качествам превосходящие европейские аркебузы и мушкеты, причем производили они их в больших количествах. Вооружив простолюдинов, сёгуны смогли сломить сопротивление самурайских армий. Но, объединив страну, сёгуны запретили сначала использование, а затем и производство огнестрельного оружия [16].

Эффективная технология по контролю за ресурсами весьма активно использовалась до тех пор, пока обеспечивала принимающим решения индивидам контроль за расширенной средой обитания, в данном случае в рамках политического процесса. Это проявлялось в снижении процедурных ТАИ межличностного уровня, в первую очередь связанных с затратами времени, необходимого для обучения рыцарей. Получение удовлетворительного результата в пространстве событий, относящихся к общественной зоне Ψ -неконкурентности, привело к его переходу в зону идеологии, что было связано с потребностью в обеспечении устойчивого положения сёгунов. Факт перехода привел к осознанию угрозы идентичности и возникновению высоких поведенческих ТАИ в первичной зоне, которые и заблокировали перспективную технологию.

⁴¹ Социологи, в частности Марк Грановеттер (1985, 2005), Пол Д. ДиМаджио (1994) и др. также указывают на социальную и культурную «встроенность», «укорененность» экономических процессов. Показано, например, что культура коррупции или поиск ренты способны заблокировать нормальное производство товаров и услуг [44, 45, 46].

⁴² *Относительная депривация* означает оценку своего положения как более плохого по сравнению с другими.

Этот же пример показывает, что условия внешней среды, в частности географическое положение, в значительной мере влияют на эффективность общественного производства и экономическое поведение. На Западе также было много людей, которые с удовольствием запретили бы ненавистное рыцарству огнестрельное оружие. Но правитель, решившийся на это, сразу был бы завоеван своим более склонным к риску соседом.

В заключение отметим, что в зависимости от идеологии, организационной культуры и общественного контроля рынков в данной социальной группе один и тот же фактор может как способствовать хозяйственному развитию, так и препятствовать ему. Например, рост специфичности ресурса в одном случае соседствует с проблемой «вымогательства», а в другом – с ростом солидарности, что приводит к снижению ТАИ⁴³. Кроме того, можно предположить, что в рамках обществ с коммунитарной идеологией популяризация межличностной конкуренции будет способствовать значительному росту ТАИ из поведенческой группы, связанных с хозяйственной адаптацией, а следовательно, сворачиванию производственных и инвестиционных процессов. Для обществ с субсидиарной идеологией, характеризующихся безусловным приоритетом личности по отношению к любым иерархиям и индивидуализмом в качестве базового института, стимулирование межличностной конкуренции — неприятный, но более институционально адаптированный процесс.

Выводы:

1. Межличностная конкуренция является одним из наиболее важных факторов, определяющих размер транзакционных издержек и, следовательно, сложность социальной и экономической адаптации. Чем выше уровень Ψ-неконкурентности, тем большее развитие получают отношения обмена и упрощается формирование рынков по причине снижения ТАИ поведенческой группы.

2. Подход Ψ-неконкурентности позволяет рассмотреть базовые понятия институциональной экономики с более общих позиций социально-психологической адаптации и необходимости создания пространств приемлемых энергетических затрат адаптации.

3. Ключевым фактором, определяющим размер ТАИ и перспективность создаваемых организационных структур, будет уровень относительной депривации членов социума, зависящей от восприятия перспектив и вызывающей появление конкурентной и энергозатратной стратегии соперничества как механизма социально-психологической адаптации.

4. Проблема неконкурентности и поддержания границ приватности играет принципиальную роль в определении масштабов ТАИ, которые могут быть подразделены на поведенческие и технологические. Отсутствие учета поведенческих ТАИ при принятии решений относительно альтернативных структур управления может приводить к неспособности последних эффективно выполнять свои функции.

5. Разный уровень Ψ-неконкурентности поведения индивидов влияет на несовпадение величины ТАИ, а следовательно, и институтов в том или ином обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берн Э. Транзактный анализ в психотерапии. СПб.: Изд-во «Братство», 1992. 224 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
3. Вольчик В.В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 2. С. 65–73.
4. Дженсен М.К. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». 2004. № 4. С. 118–191.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2006. 416 с.
6. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: ИМЭМО, 1990.
7. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. 308 с.
8. Ключко В.Н. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и тенденции // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 58–68.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.

⁴³ Сравнительные преимущества японских фирм в организации производственного процесса, подготовке и координации многофункциональных работников, позволили им в свое время добиться значительных результатов в конкурентной борьбе с американскими компаниями на международном рынке.

10. *Купинов М.* Как эскимосы с немцами не стали воевать. Режим доступа: <http://www.segodaya.ru/index.php?pgid=2&partid=56&newsid=13470>. 15.02.2011.
11. *Лисицын Д.* Корпоративные страшилки // Коммерсантъ. Секрет фирмы. 2007. № 3 (186).
12. *Литвинцева Г.П.* Институциональная экономическая теория: учебник. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. 336 с.
13. Медведев поручил найти работу милиционерам. Режим доступа: <http://www.dni.ru/polit/2011/6/21/214230.html>.
14. *Мельников В.В.* Государственное регулирование национальной экономики. М.: Омега-Л, 2011. 335 с.
15. *Мельников В.В.* Поведенческие основы неконкурентной рациональности // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т. 9. № 1. С. 33–47.
16. *Механик А.* Заверить у Клио. Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2011/11/zaverit-u-kljo>.
17. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Начала, 1997. 180 с.
18. *Олейник А.Н.* Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. М.: ТЕИС, 2000. 158 с.
19. О предельной штатной численности органов внутренних дел Российской Федерации: Указ Президента № 252 от 01.03.2011 г. // Российская газета. 2011. № 5419. 2 марта 2011 г.
20. *Палмер Дж.* Эволюционная психология. Секреты поведения Homo sapiens. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. 384 с.
21. *Парсонс Т.* Мотивация экономической деятельности // О структуре социального действия. М.: Академический Проект, 2000. С. 329–353.
22. *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000. 380 с.
23. *Почебут Л.Г.* Социальная психология. СПб.: Питер, 2010. 672 с.
24. Психология: учебник / Под ред. В.Н. Дружинина. СПб.: Питер, 2009. 656 с.
25. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора / Пер. с англ.; Дж. Ю. Стиглиц. М.: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. 720 с.
26. *Тарасевич В.Н.* Что такое институт? (Опыт институциональной эволюции) // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2. № 3. С. 5–23.
27. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
28. *Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. 318 с.
29. *Фрейд З.* Психология масс и анализ человеческого «Я». М.: Азбука-классика, 2009. 192 с.
30. *Фрейджер Р.* Личность. Теории, упражнения, эксперименты. СПб.: Прайм-Еврознак, 2004. 608 с.
31. *Фуруботн Э.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер с англ. Под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом. Санкт-Петербургского гос. университета, 2005. 702 с.
32. *Хоманн К.* Экономическая этика и этика предпринимательства. М.: Директмедиа Паблишинг, 2001. 380 с.
33. *Цапкин В.Н.* Личность как группа // Психология личности / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузырева, В.В. Архангельской. М.: АСТ: Астрель, 2009. С. 74–80.
34. *Цветков С.А., Сигов Н.Д., Машков В.Н.* Психологическая экономика. СПб.: Лисс, 2006. 220 с.
35. *Шмаков А.В.* Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 4. С. 57–61.
36. Экономическое мышление: философские предпосылки: учебное пособие / Е.Н. Калмычкова, И.Г. Чаплыгина. М.: ИНФРА-М, 2009. 272 с.
37. *Arrow K.J.* The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation // The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1969. P. 59–73.
38. *Barzel Y.* Measurement Costs and the Organization of Markets // Journal of Law and Economics. 1982. Vol. 25. N 1. P. 27–48.
39. *Christie R., Geis F.L.* Studies in Machiavellianism. New York : Academic Press, 1970. 415 p.
40. *Commons J.R.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
41. *Cosmides L., Tooby J.* Cognitive adaptations for social exchange // The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture. New York: Oxford University Press, 1992. P. 163–228.
42. *Dahlman C.J.* The problem of externality // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. № 1. P. 141–162.
43. *De Waal F.* Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 2007. 231 p.
44. *DiMaggio P.* Culture and Economy / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press. 1994. P. 27–57.

45. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. № 91 (3). P. 481–510.
46. *Granovetter M.* The Impact of Social Structure on Economic Outcomes // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. Vol. 19. № 1. P. 33–50.
47. *Homans G.C.* Social behavior: Its elementary forms. New York, Burlingame: Harcourt, Brace & World Inc., 1961. 404 p.
48. *Marx K.* Zur Kritik der politischen Ökonomie // *Karl Marx/Friedrich Engels — Werke*. Band 13. 7. Auflage. Berlin: (Karl) Dietz Verlag, 1971. S. 3–160.
49. *Milgrom P., Roberts J.* Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity // *Perspectives on positive political economy*. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 57–89.
50. *North D., Wallis J.* Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach // *Journal of institutional and Theoretical Economics*. 1994. Vol. 4. P. 609–624.
51. *Robson A.J.* Evolution and Human Nature // *Journal of Economic Perspectives*. 2002. Vol. 16. № 2. P. 89–106.
52. *Stevens A., Price. J.* Evolutionary psychiatry: a new beginning. Brunner Routledge, 2000. 313 p.
53. *Stigler G.* The Economics of Information // *Journal of Political Economy*. 1961. Vol. 69. № 3. P. 213–225.
54. *Trivers R.L.* The Evolution of Reciprocal Altruism // *The Quarterly Review of Biology*. 1971. № 46 (1). P. 35–57.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ СИЛОВОГО НЕРАВЕНСТВА И ВЛАСТИ

А.С. СКОРОБОГАТОВ

кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский филиал
Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики,
e-mail: skorobogat@mail.ru

В статье рассматривается организационное неравенство как характеристика общественного строя и фактор социально-экономического развития. Обсуждается в историческом аспекте неоднозначное отношение государства к открытости организационных возможностей для управляемого населения. Предлагается игровая модель конвенциональных ожиданий как фактора устойчивости общественного строя. Вводится разграничение между безличной и личной диктатурами, а также между старой и молодой личной диктатурами. Анализируются предпосылки, определяющие жизнеспособность этих общественных устройств и последствия для организационного и силового равенства.

Ключевые слова: конвенциональные ожидания; диктатура; демократия; организационное неравенство; эксплуатация; оседлый бандит.

The paper considers the organizational inequality as a characteristic of a societal system and a factor of social and economic development. An ambiguous treatment on the part of states to their subjects as to availability of the organizational alternatives for them in history is discussed. A game model of the conventional expectations as a factor of sustainability of societal systems is developed. A distinction between impersonal and personal dictatorships as well as between old and adolescent dictatorships is contributed. Prerequisites for validity of these dictatorships and their consequences for the organizational and force inequalities are analyzed.

Keywords: conventional expectations, dictatorship; democracy; organizational inequality; exploitation; stationary bandit.

Коды классификатора JEL: B52, D71, D72.

В современной экономической литературе большое внимание уделяется организации, как источнику эффективности. Классическая идея А. Смита о степени развития рынка как главном факторе разделения труда, по существу, сводится к подчеркиванию значимости одной из организационных альтернатив для экономического прогресса. Развитием этой идеи в рамках неинституциональной теории стала предложенная О. Уильямсоном классификация альтернативных организационных форм, способствующих разделению труда. В последней книге Д. Норта предлагается простой статистический критерий организационного развития, сводящийся к сравнительному количеству организаций в разных странах. При межстрановом сопоставлении это количество в современных богатых странах оказалось многократно превосходящим их численность в странах бедных [26, р. 7-11].

Значит, чем легче формировать организации, чем более открыт доступ к разнообразным организационным формам для широких слоев общества, чем, соответственно, больше организаций и чем они разнообразнее, тем глубже должно быть разделение труда. Сложность и прогрессивность общества определяется легкостью создания новой организации и вытекающего отсюда их количества. Соответственно, разница в темпах роста во времени между доиндустриальной и индустриальной эпохами должна объясняться возникшей в Новое время в западном мире тенденцией к увеличению доступности организации.

Тем не менее, в большинстве обществ как в прошлом, так и в настоящем создание организаций ограничивается государством. Несмотря на очевидный результат этих ограничений в виде упущенных возможностей роста, элиты в таких обществах обычно не торопятся снимать эти ограничения. В настоящей статье обсуждаются причины такой приверженности обладающих властью к организационным ограничениям в контексте сравнительного анализа общественных систем.

Взаимосвязь между организационным и силовым неравенством

Любые действия индивидов, будь то в сфере производства или распределения, при любом решении дилеммы “take or take”, зависят от наличия у них возможностей участвовать в соответствующей организованной деятельности. Организация является и источником силового потенциала, включая доступ к оружию. Люди вступают в организации с целью увеличения силы и получения статуса.

Каждый в организации становится сильнее, но его сила возрастает пропорционально его начальному запасу силы. Например, контракт патрона и клиента — это организация, усиливающая их обоих, но не сравнивающая друг с другом. То, что источником силы является не только человек, но и организация людей, объясняет, почему государство может так бояться организованной оппозиции, несмотря на то, что располагает необходимыми силовыми ресурсами для ее подавления. Эти опасения связаны с указанным свойством организации. Ведь по мере укрепления любая вновь возникшая организация может обрести доступ к силовым ресурсам, изначально находящимся в распоряжении государства.

Различие в условиях доступа к организации оказывается важнейшим источником неравенства силовых возможностей людей. То, что в основе силы лежит использование не столько индивидуальных способностей, сколько преимуществ организации, означает, что общество строится как контракт между группами с различными организационными возможностями и проистекающим из них различным силовым потенциалом. Тем самым, используемые в модели М. Олсона [23] понятия бандита и жертвы выступают как крайние точки целого спектра отношений между индивидами и группами различной силы. Различие силовых возможностей порождает иерархию — совокупность закрытых каст, отношения между которыми строятся по вертикали, так что конкуренция возможна лишь внутри каст, но не между ними. В соответствии с местом в иерархии формируется система прав собственности и соответствующее ей распределение дохода по сравнительному силовому потенциалу.

Поскольку неравенство организационных возможностей порождает иерархию с соответствующими выгодами от распределения для обладателей высокого статуса, последние должны быть заинтересованы в создании ограничений на доступ к организации. Организационные ограничения являются основным принципом поведения власти, следование которому обеспечивает ей как организованной группе силовое превосходство над другими людьми и, тем самым, служит залогом сохранения положения.

Если источником силы является организация, то воспроизводство любой сложившейся иерархической структуры должно обеспечиваться за счет различий в ее доступности для разных социальных слоев. Открытый доступ к формированию организации должен иметь место лишь на самом верху общества, внизу он должен быть полностью закрыт, а между этими крайними стратами должны располагаться промежуточные состояния в плане возможностей организации.

Помимо подавления попыток создания организаций представителями низов стоящие у власти должны обнаруживать стремление направлять эти попытки в нужное им русло — поощрять организационные новообразования, укрепляющие их позиции, и преследовать все остальные. Чтобы быть преследуемой, новой группе достаточно быть просто нейтральной, поскольку любая организация — источник силы, а всякая сила должна быть подчинена власти. Фактически, организация как источник силы должна восприниматься властью в том же ключе, что и собаки¹ или оружие, поскольку залогом его является контроль над всем, что сообщает силу, в том числе над организацией.

Диктаторские режимы в истории, по-видимому, вполне следовали этому принципу. То, что любая организация, если она независима от диктатора (или, в более широком смысле, от хозяина некоей территории), таит в себе угрозу его власти, было рано осознано и многократно проверено

¹ А.И. Солженицын указывал на подозрительность советского режима ко всему, что могло бы усилить простых граждан: «в последовательной борьбе против отдельности человека социалистическое государство... стал[о] преследовать... собаку... ведь собака не слушает радио, не читает газет, это как бы неконтролируемый государственный гражданин, и физически сильный, но сила идет не для государства, а для защиты хозяина как личности, независимо от того, какое состоится о нем постановление в местном совете и с каким ордером к нему придут ночью» [11, с. 398].

опытным путем как в древней, так и средневековой римской истории. Т. Моммзен отмечает такое неотъемлемое свойство организации рабовладельческого хозяйства, проявлявшееся с ранних времен периода республики, как систематическое поощрение хозяевами раздоров между рабами и создание ими препятствий для дружбы между ними. Для этого, в частности, хозяева должны были избегать того, чтобы их рабы были одного племени, поскольку иначе возникала бы угроза заговора с их стороны против своего хозяина [7, т. I, с. 832].

В пользу того, что это не просто частный случай, а общая закономерность, говорит следование аналогичному принципу в отношении зависимого/порабощенного населения со стороны хозяев, действовавших в совершенно другие эпохи и на других территориях. Так, согласно Р. Фогелю, хозяева плантаций Нового Света действовали примерно в том же стиле, что и древнеримские рабовладельцы. Когда в середине XIX в. аболиционисты пытались вызвать восстание рабов, южные штаты издавали законы, ограничивающие внеплантационные перемещения рабов и их неконтролируемые встречи, запрещающие школы для обучения рабов грамоте и требующие присутствия белых надзирателей на плантациях [19, р. 43-44].

На такую же линию поведения правителей указывает и К. А. Виттфогель при описании дальневосточных «гидравлических обществ». Типичный восточный правитель при принятии решений относительно управления своими подчиненными, подобно описанным рабовладельцам стремился к преодолению социальной однородности чиновников (например, за счет возвышения низов), видя в этом путь к контролю над ними [31, р. 346].

Схожая закономерность проявлялась и в запрете со стороны римских императоров почти любых видов сходок, кроме официальных собраний, признанных государством, что стало одной из причин гонений на христиан, собиравшихся на свои богослужения [1, с. 25-26]. И, в плане обеспечения долговременных предпосылок своей власти, они, возможно, не ошибались, если принять во внимание изложенную Э. Гиббоном историю упадка западной части империи, которая содержит в том числе указание на рост христианской церкви как независимой от государства организации, постепенно ослаблявшей его собственный организационный потенциал [20, ch. XV, XXXVII].

Опасность развития независимых от государства организаций в римской истории проявилась даже с такой неожиданной стороны как увлечение народа скачками на ипподроме Константинополя. В эпоху своего расцвета в средневековый, византийский, период римское общество пережило гражданскую войну, а самый знаменитый император этого периода, Юстиниан, едва не лишился власти и жизни лишь по причине конфронтации «синих» и «зеленых» — болельщиков на скачках, — ставшей причиной грандиозного бунта, который получил название «Ника» [20, ch. XL].

Фактический запрет собраний имел место в советском обществе при Сталине, когда любая сходка и даже любая дружба были под подозрением. Важнейшим критерием благонадежности было отчуждение человека от остальных сограждан. В атомизации общества власть усматривала гарантию собственного силового превосходства над потенциальными конкурентами [13, гл. 5].

Влияние организационного неравенства на потенциал экономического роста

Ограничения организационных возможностей для большинства населения особенно характерны для доиндустриальных обществ, в связи с чем Норт с соавторами обозначают соответствующий им строй как «порядок ограниченного доступа» [26]. Поскольку организации, нацеленные на производство и на распределение, невозможно однозначно разграничить, ограждение высшими своего статуса, выражающееся в создаваемых ими ограничениях доступа к организации, неизбежно создает препятствия для формирования производительной деятельности.

Такое организационное неравенство может служить одним из объяснений характерной для доиндустриальной эпохи долговременной тенденции функционирования в режиме нулевого экономического роста. В доиндустриальном мире производство — удел слабых, не способных реализовать себя на силовом поприще, открывающем доступ к сфере распределения. Но в силу указанных организационных ограничений производительная деятельность оказывается вдвойне ущемленной сравнительно с деятельностью распределительной, поскольку не только осуществляется в отсутствие стимулов к накоплению и развитию из-за неизбежного отчуждения прибавочного продукта в пользу сильных, но и остается отрезанной от организационных возможностей, которые могли бы обеспечить ее эффективность.

Организация требуется и для успешной хозяйственной деятельности как источник экономических преимуществ, чтобы сделать ее эффективной, и как источник силовых преимуществ, чтобы

создать надлежащие стимулы, связанные с возможностями накопления. Отсутствие этих организационных возможностей у большинства занятых хозяйством в доиндустриальном мире делает его неспособным к долговременному экономическому росту.

В индустриальную эпоху происходит интенсификация развития, вызвавшая не только устойчивый экономический рост, но и рост душевого дохода. Другая общеизвестная тенденция современной истории состоит в том, что наиболее богатые страны, если не считать нефтяные державы, обычно имеют высокие рейтинги в плане имеющих у них институтов демократии и прав собственности. С учетом этих одновременных тенденций обычно выстраиваются объяснения экономического роста в индустриальном мире.

Объяснение Норта [26] основано на противопоставлении успешных индустриальных стран и всех прочих обществ по такому критерию как рассеянность силового ресурса в обществе. Доиндустриальные и, шире, не входящие в разряд успешных индустриальных стран, общества рассматриваются как подверженные различной степени рассеянию контроля над силовыми ресурсами среди разных сословий. Рассеянность контроля над силовым ресурсом предполагает его различную концентрацию на разных сегментах общества, откуда и иерархическое строение обществ. Этому соответствует и более ранняя идея Норта о неравном распределении налогового бремени в зависимости от потенциальной опасности для власти со стороны недовольных в том или ином сегменте общества [25, ch. 3; 26]. Этот принцип в отношении налогообложения является частным случаем одного из более общих принципов, развитых Н. Макиавелли, согласно которому правителю следует стараться «не вызвать всеобщей ненависти. Если же это окажется невозможным, он должен приложить все старания к тому, чтобы не вызывать ненависти у тех, кто сильнее» [5, с. 101].

Развитие общества на началах конкуренции, естественно воспринимаемое как результат преодоления вековой инерции разбиения общества на статусные группы, Нортом мыслится как процесс собирания силового ресурса в руках монополиста. Консолидация военного потенциала, «монополия на насилие», должна привести к равенству всех, как лишенных силового ресурса, что отличает эту ситуацию от ситуации рассеянного контроля над силовым ресурсом с вытекающим отсюда неравным его распределением и иерархией. Поскольку разбиение общества на группы в этом случае не предполагает рассеяния силового ресурса, отношения между индивидами и группами должны строиться по горизонтали и на основе конкуренции, в результате чего распределение дохода будет осуществляться не по силовому статусу, а по оценке со стороны общества оказываемых ему услуг.

Чем эта ситуация отличается от отношений оседлого бандита — обладателя монополии на насилие — и избираемого им населения? Ведь равенство всех перед лицом всемогущей структуры, обладающей исключительным правом доступа к силовому ресурсу, по-прежнему предполагает иерархию — в данном случае государства и подданных, что в марксистской литературе обозначается как «азиатский способ производства». Ответ Норта состоит в том, что в развитом индустриальном обществе имеет место контроль всех над всеми, в частности, армия и полиция находятся под контролем государства, а государство под контролем избирателей. Подконтрольность каждого препятствует использованию силового ресурса в личных интересах и, значит, исключает эксплуатацию.

В качестве критерия для оценки действий каждого выступает закон. Закон как единый стандарт для всех ставит всех в равное положение. Поскольку закон безличен, он придает и безличный характер всем общественным отношениям. Такая безличность порождает равенство и, потому, с древности было осознано и сформулировано устами Гераклита, что именно простой «народ должен сражаться за... закон, как за стену [города]» [14, с. 247]. В истории римской республики как раз от плебейских низов и исходили такие усилия, способствуя, в конечном счете, принятию Законов двенадцати таблиц. Выигрыш плебеев в данном случае состоял в том, что законы через формализацию способствовали уравниванию их в правах с патрициями [7, т. I, с. 282].

Всеобщее же равенство и безличность отношений порождают конкуренцию во всех сферах жизни, следствием чего должны стать большая гибкость такого общества перед лицом шоков и, соответственно, большая стабильность функционирования и развития. Подход Норта, по существу, сводится к тому, что в основе равенства и конкуренции лежит общественная монополия на насилие, предполагающая подконтрольность всему обществу каждого, кто имеет непосредственный доступ к нему.

Как осуществляется этот контроль? За счет причастности каждого к некоей организационной структуре, позволяющей следить за использованием аппарата насилия и наказывать за злоупотребление им. Без наказания контроль не имеет смысла, поскольку не будет представлять надлежащей

угрозы за злоупотребления, а при их обнаружении не обеспечит их искоренение. Но применение наказания само по себе уже нуждается в некоем средстве принуждения и, тем самым, опосредованного доступа к аппарату насилия. Без этого невозможно применение наказания, и, значит, в обществах, где такой контроль эффективно осуществляется, имеет место некая форма общественного, всеобщего, контроля над силовыми ресурсами.

Тем самым, логическое развитие данной концепции позволяет сделать вывод, что в основе равенства и конкуренции лежит не концентрация доступа к аппарату насилия в определенных руках, при которой все остальное общество было бы полностью отчуждено от силового ресурса, а по-прежнему именно рассеяние, но равномерное, силового ресурса. Прогресс в данном случае должен состоять не в возникновении монополии на доступ к силовому ресурсу, а в уравнивании его распределения среди всего общества. Поскольку же в основе силового потенциала индивида или группы лежит доступ к организации, такое уравнивание в распределении силового ресурса требует равенства в доступе к организации.

Олсон в качестве условия возникновения демократии указывал как раз на рассеяние силы между различными группами и лидерами, при котором никто не может стать автократом. Балансу сил благоприятствует также и то обстоятельство, что возвышение отдельного лидера не соответствует интересам наиболее сильных его конкурентов, поскольку, возвысившись, тот попытается их устранить [27, с. 31]. Отсутствие кого-либо, наделенного достаточной силой, чтобы победить остальных претендентов на власть, является условием не только возникновения демократии, но и ее сохранения. В этой рассеянности силы и заключена сила демократии. Если же сила сконцентрируется в одних руках, ничто не помешает ее обладателю установить свою власть под любым названием, поскольку «сила легко получает наименования, а не наименования силу» [6, с. 168].

Предпосылкой для такого перерождения демократии могут служить процессы, получившие название «железного закона олигархии», в соответствии с которым все организации постепенно захватываются их лидерами, каковые образуют элиту. Далее, если среди организованных групп специальных интересов выделится наиболее сильная и начнет доминировать, это положит конец реальной демократии [16, р. 359].

Баланс сил может породить феодальную раздробленность с множеством мелких политических единиц. Поэтому установление демократии требует также тесной взаимозависимости равносильных групп. Такая взаимозависимость может возникнуть в результате острой потребности в объединении сил против общего врага или для решения общей задачи, как это было в античной Греции с типичными для нее союзами городов.

Если суммировать изложенное, развитие Запада в Новое время может быть представлено следующим образом. Прогресс военных технологий в Новое время вкупе с развитием рыночной экономики и соответствующего ему углубления специализации привели к усилению зависимости силового ресурса от хозяйства. Это привело к увеличению переговорной силы индивидов, занятых хозяйством, что, в свою очередь вызвало увеличение их доли в распределении и, следовательно, их повышение в иерархии. В результате хозяйство постепенно перестает быть проклятием слабости, перемещаясь вверх в иерархии видов деятельности [17; 10]. Теперь в руках «хозяйственников» стал образовываться излишек сверх минимума средств существования, обеспечивший им возможность накопления и развития. Вместе с тем, их повышение в иерархии расширило доступные им организационные возможности.

Конечно, повышение статуса и расширение организационных возможностей стало возможным для рыночного хозяйства и занимающих в нем лидирующие позиции «князей торговли» [2, гл. 4], а не для основной массы крестьянского населения, ведущего натуральное хозяйство. Однако логика развития рыночного хозяйства предполагает его экспансию, что делает неизбежным постепенное вовлечение в него все более широких слоев населения за счет отрыва от его традиционных видов деятельности. Вовлечение же в рыночную сферу основной массы людей должно создавать предпосылки для повышения их статуса вместе с более высоким статусом их занятий. Вызванное этим сглаживание статусных различий должно приводить к выравниванию доступа к организации и вместе с ним — к выравниванию распределения силового ресурса.

Так, равный доступ к организации, создавая иммунитет от экспроприации и расширяя организационные возможности хозяйства, должен привести к систематическим экономическим инвестициям, организационному развитию хозяйства и вытеснению вертикальных (иерархических) отношений горизонтальными (конкурентными).

Ключевое значение здесь имеет связь между доступностью организации и равенством в распределении силового ресурса. «Порядок открытого доступа», тем самым, должен быть обществом, состоящим из равносильных групп, поскольку равный доступ к организации означает выравнивание силовых возможностей индивидов и, соответственно, дохода. Иными словами, доступность организации задает меру эксплуатации одних другими или, что то же самое, степень конкуренции. Равный силовой потенциал образующих общество групп, обеспечивая баланс сил и интересов, должен привести и к симметричности в общественных отношениях и, значит, придать им неэксплуаторский, конкурентный, характер².

Конвенциональные ожидания, общественный строй и доступность организации

Итак, поскольку источником силы является доступ к организации, силовое и, тем самым, правовое равенство требует равенства организационного. Важнейшим элементом организационной структуры, обеспечивающей всем доступ к контролю над другими, является верховенство закона, уравнивающее всех перед этим безличным принципом подобно всеобщему равенству перед всемогущим властелином при диктаторском режиме. Верховенство закона, по Норту, является достаточным объяснением возникновения конкурентной среды в западных обществах.

Однако верховенство закона само нуждается в объяснении. Пока до конца неясно, что позволяет в ряде демократических стран установить верховенство закона; в чем реальная разница в положении диктатора, который, пользуясь своими силовыми ресурсами, действует, как захочет, и демократического правителя, который не может себе этого позволить.

Как поясняет Норт, демократический правитель связан общественным контролем в условиях контроля всех над всеми: армия и полиция под контролем государства, а государство — под контролем избирателей. Но демократический правитель может, опираясь на контролируемый им аппарат насилия, пренебречь общественным контролем и, в конечном счете, перестроить систему, создав диктатуру под фасадом демократических институтов. На эту возможность указывают многочисленные исторические примеры, в том числе и из советской истории.

Здесь требуется выяснить, от чего зависит выбор между лояльностью и бунтом у обладателя непосредственного контроля над силовым ресурсом. Скажем, в каких случаях военачальник слушается президента, а в каких — наоборот, организует мятеж с целью захвата власти? когда президент угождает избирателям, а когда, пользуясь предоставленной ему силой, действует исключительно в собственных интересах? Ведь если армия послушается военачальника или президента, что она и должна делать, как ее смогут обуздать избиратели, если они не представляют собой организованной силы?

Как уже отмечалось, действенный контроль неотделим от системы принуждения или, что то же самое, наказания. Следовательно, в тех случаях, когда демократический правитель не злоупотребляет доверием своих избирателей и не превращается в диктатора, это связано с наличием у них возможности наказать его — нанести ему ущерб, по меньшей мере, сводящий к нулю выгоды от злоупотребления. Та же логика лежит в основе любой другой власти или контроля. Наказание, которое понесет такой народный избранник, будет состоять в неподчинении ему и неизбежном последующем устранении от должности. Однако имеется и множество исторических примеров, указывающих на возможность безнаказанного злоупотребления властью со стороны демократических правителей, завершающегося установлением диктатуры. Возникает вопрос: от чего зависит власть, позволяющая ее обладателям пользоваться доступом к силовому ресурсу без опасения наказания?

Для ответа на этот вопрос может быть полезной концепция конвенциональных ожиданий, развитая Дж. М. Кейнсом применительно к фондовому рынку [4, гл. 12; 18]. Согласно этой концепции, ожидания будущего, являющиеся определяющим фактором для цен на финансовые активы, зависят от преобладающего на рынке мнения относительно общего мнения насчет будущего. Игроки ожидают роста цен,

² Наглядная историко-художественная иллюстрация этого принципа содержится в коротком рассказе А. И. Солженицына о японских военнопленных, оказавшихся в одной камере с советскими уголовниками. Когда последние, начав отнимать у японцев хлеб и сахар, встретили организованный отпор, выявивший приблизительное равенство их силовых потенциалов, в камере восторжествовало равенство в распределении тюремной пайки. Примечательно, однако, что в этой истории внешняя сила в лице тюремной администрации была заинтересована в установлении иерархического перераспределительного порядка, для чего одна из групп (японская) была намеренно ослаблена путем ее разделения с последующей рассортировкой по другим камерам. В результате в первой камере осталась только одна крупная организованная — воровская — группа, установившая иерархический порядок в распределении. Таким образом, эта история иллюстрирует и значимость различий в организационных возможностях для возникновения иерархии, и манипулирование властью этими различиями для разных групп с целью поддержания своего силового преимущества [12, с. 159].

если полагают, что то же самое ожидается и большинством других игроков. И в этом они не ошибаются, поскольку от преобладающего мнения зависит общее направление сделок и, вместе с ними, цен.

Подобным образом может складываться ситуация и на политическом рынке. Люди выбирают между подчинением и бунтом подобно тому, как это делается в отношении покупки и продажи актива. Подчиняясь кому-то или чему-то, человек делает ставку на это, так же как он ставит на некий актив, покупая его и храня у себя. Соответственно, и бунт — это нечто подобное скидыванию активов. В основе всех этих действий лежат ожидания отдачи от них. Сами же эти ожидания в огромной степени формируются конвенционально — в результате стремления каждого выбрать стратегию большинства.

В этом же смысле и власть покоится на конвенциональных ожиданиях, а именно, люди подчиняются не столько другим людям как таковым, сколько правилам в меру их соблюдения остальными людьми. Чтобы довести эту мысль до логического конца, представим диктатора, от которого мечтали бы избавиться решительно все его подданные. Откуда тогда могла бы проистекать его власть? Из рассеянного в обществе ожидания, что в случае бунта все встанут на его сторону — опять-таки встанут не из преданности ему, а из страха наказания, исполнителями которого будут другие подданные диктатора в силу той же мотивации. Всеми нелюбимый диктатор может оставаться у власти благодаря выгодному ему общественному мнению об отношении к нему его подданных. Ему выгодно, чтобы каждый из ненавидящих диктатора подданных думал, что таких, как он, немного, а остальные лояльны ему и встанут на его сторону в случае бунта. В этом случае даже его противники будут внешне лояльны ему.

Такого рода механизм, определяющий равновесные стратегии поддержки власти, описывал Макиавелли, указывая, в частности, на то, что «заговоры возникали часто, но удавались редко. Объясняется же это тем, что заговорщик не может действовать в одиночку и не может сговориться ни с кем, кроме тех, кого полагает недовольными властью. Но открывшись недовольному, ты тотчас даешь ему возможность стать одним из довольных, так как, выдав тебя, он может обеспечить себе всяческие блага» [5, с. 99]. Даже если бунт уже начался, он может угаснуть, поскольку, как указывает Макиавелли, будучи вместе народные массы храбры, поодиночке же «не доверяют друг другу и покорно им [государям] повинуются» [6, с. 180]. Иными словами, подчинение власти, отказ каждого от бунта проистекает из преобладающих ожиданий относительно сопротивления других граждан бунту. В то же время, Макиавелли допускает возможность бунта при наличии обратных конвенциональных ожиданий [5, с. 104].

Поддержка власти — это как следование правилу в соответствии с народной теоремой. Неподчинение правилу будет означать, что твои действия идут вразрез с действиями большинства. В таком смысле можно истолковать изречение Людовика XIV «государство — это я». Признание его личной воли в качестве закона является общепринятым правилом, делающим предсказуемым поведение людей и позволяющим предсказать, что, если ты поднимаешь бунт, другие выступят против тебя, и не из подлинной лояльности, а из самосохранительной стратегии действовать, как все.

Такая трактовка власти позволяет понять анархию, возникшую в России после отречения Николая II. Царь для подавляющей массы народа был институтом, позволявшим каждому отдельно взятому человеку формировать корректные ожидания относительно поведения других. Утрату такого института, как царь, можно уподобить ситуации, в которой в один прекрасный день были бы отменены правила дорожного движения, так что людям на дороге приходилось бы действовать при отсутствии необходимой координации и стимулирования. Естественно, в этой ситуации возникает хаос, когда стратегия каждого формируется без какого бы то ни было учета интересов других.

Такой же персонифицированный институт, обеспечивающий порядок в обществе, описывал М. Ростовцев в своем труде по социально-экономической истории Римской империи. В частности, он отмечал, что «если и было нечто, обеспечивающее целостность ткани империи и гарантирующее ее существование, если и был институт, популярный в массах, это была имперская власть и личность правящего императора» [28, р. 507].

Если именно конвенциональные ожидания являются источником власти, то в таком же ключе можно истолковать и демократическую власть, только при ней общепринятым правилом является не личная воля монарха, а безличный принцип. Президент в этом случае будет подчиняться воле избирателей в силу той же логики, которая заставляет людей подчиняться монарху. Он ожидает, что остальные его не поддержат в его выступлении против закона, и поэтому является законопослушным, так же, как слушаются диктатора.

Таким образом, демократия и диктатура различаются характером диктатуры, а именно, диктатура может быть личной и безличной³. Личная диктатура отличается тем, что имеет тенденцию следовать специальному интересу в ущерб интересам большинства, а безличная, будучи бесстрашной, не обладает этим недостатком. С другой стороны, если диктатор является нравственным и интеллектуальным гением, вероятно, его личная диктатура будет лучше безличной (если как-то решить вопрос с аккумуляцией информации, рассеянной в обществе).

Согласно вышеописанной концепции Норта, порядки ограниченного и открытого доступов различаются также и преобладающим характером связей между людьми, а именно, в первом случае доминируют персонифицированные, а во втором — неперсонифицированные связи. В условиях верховенства закона безличный принцип находится в одинаковой, безличной, связи с каждым, делая людей стандартными единицами и так придавая всем отношениям безличный характер и порождая всеобщее равенство. При личной же диктатуре воля монарха, являясь обязательным правилом, делает таким же правилом и его различное отношение к разным людям, а отношение тех людей — к другим людям. Таким образом, характер связей между людьми может быть поставлен в соответствие характеру диктатуры. Устойчивость же диктатуры — будь то личная или безличная — определяется преобладающим мнением по поводу отношения к этой диктатуре со стороны большинства.

Итак, строй общества, важнейшей составной частью которого являются конвенциональные ожидания относительно общепринятого набора стратегий социального поведения, определяет доступность организации и, вместе с ней, доступность силового ресурса и степень имущественного неравенства. При прочих равных условиях безличная диктатура закона наделяет всех равным силовым потенциалом через всеобщую причастность к одной и той же организационной структуре, дающей возможность каждому эффективно предотвращать его эксплуатацию. Ведь последняя возможна в условиях безнаказанности, проистекающей из силового неравенства, и, соответственно, равный доступ к силовому ресурсу должен обеспечить и равенство в распределении дохода.

Игровой анализ конвенциональных ожиданий на политическом рынке

Формирование равновесной стратегии в зависимости от распределения бунтовщиков и верных власти в случае бунта можно представить в виде игры «Подчиниться или бунтовать».

	В	Подчиниться	Бунтовать
А		p_i	$1 - p_i$
Подчиниться		5,5	10,-5
Бунтовать		-5,10	15,15

Рис. 1. Игра «Подчиниться или бунтовать»

Представленный здесь числовой пример можно интерпретировать как известную каждому матрицу выигрышей в зависимости от соотношения выбранной индивидом стратегии и стратегии, выбранной другими. Выигрыши, лежащие на главной диагонали, каждый получает в случае соответственно всеобщей поддержки власти и всеобщего бунта. Представленный пример основан на допущении, что существующая власть невыгодна никому в обществе, в результате чего новый режим, который бы возник в результате всеобщего бунта, обеспечил бы значительно больший выигрыш каждому, чем всеобщее подчинение. Однако, хотя всеобщее подчинение и уступает всеобщему бунту по ожидаемому выигрышу, оно все же сулит каждому положительный выигрыш, проистекающий из создаваемого существующим режимом порядка в обществе.

На побочной диагонали лежат выигрыши бунтовщика и лояльного, если они разделятся в выборе своей стратегии и стратегия лояльного окажется доминируемой. В соответствии с идеей Макиавелли о том, что лояльный в условиях потенциального или реального бунта «может обеспечить себе всечеловеческие блага» со стороны благодарного правителя, лояльность в этом числовом примере позволяет увеличить выигрыш через участие в подавлении бунта. Бунтовщик же, если его ожидания относительно стратегий других (представленных здесь стратегией другого игрока: для А — это В, для В — это А) не оправдываются и он терпит поражение, получает отрицательный выигрыш, соответствующий наказанию со стороны победившего правителя.

В данном случае возникает стандартная задача максимизации ожидаемой полезности индивида в зависимости от ожидаемой стратегии остальных. Игрока А, как и игрока В, можно рассматривать

³ Идея личной и безличной диктатуры перекликается с идеями вселенского миропорядка, одни из которых во главе его ставят личное, а другие — безличное начало.

в качестве делающего выбор между подчинением или бунтом. Результат этого решения зависит от решения другого игрока, который выступает как репрезентативный представитель соответствующего общества. Если в качестве принимающего решение взять А, а В — как репрезентативного гражданина, то ожидаемая полезность А от лояльности U_l^A в зависимости от смешанной стратегии В (задается вероятностью p_l) определяется следующим образом:

$$U_l^A = p_l 5 + (1 - p_l) 10 = 10 - 5 p_l. \quad (1)$$

Соответственно, ожидаемая полезность А от участия в бунте U_r^A будет определяться из выражения

$$U_r^A = p_l(-5) + (1 - p_l) 15 = 15 - 20 p_l. \quad (2)$$

Отсюда можно найти критическое значение вероятности p_l , задающее равенство ожидаемой полезности А от выбора обеих стратегий:

$$U_l^A = U_r^A \Leftrightarrow 10 - 5 p_l = 15 - 20 p_l$$

$$p_l^* = 1/3.$$

Вероятность p_l того, что случайно выбранный из толпы индивид станет защищать власть от бунтовщиков, задается долей таковых в общей массе. Поэтому рассчитанное в данном примере значение вероятности соответствует пограничному значению доли лояльных, так что здесь рациональный индивид выигрывает от присоединения к бунту, только если доля лояльных составляет меньше 1/3. Таким образом, соотношение выгод от лояльности и бунта задает критическое значение доли лояльных, которое определяет доминирующую стратегию рационального индивида. Если фактическое значение этой доли отличается от критического в любую сторону, одна из рассматриваемых здесь стратегий оказывается доминируемой. Тогда, согласно народной теореме, доля выбирающих доминируемую стратегию будет убывать. Результатом будет кумулятивный эффект — разница между двумя стратегиями в ожидаемом выигрыше будет расти, стимулируя переход из лагеря выбирающих доминируемую стратегию к следующей доминирующей стратегии, что, в свою очередь, будет дальше изменять долю и разницу в выигрышах в пользу тех, кто следует доминирующей стратегии. Так, если в начальный момент доля находилась на критическом уровне, любое ее отклонение от этого уровня создаст усиливающуюся тенденцию к дальнейшему движению в сторону этого отклонения, пока все индивиды не объединятся в одной группе лояльных или бунтовщиков.

Такого рода конвенциональными ожиданиями, задающими доминирующую стратегию для рационального индивида, можно объяснить длительное существование режимов даже в тех случаях, когда подавляющее большинство подданных желало бы от них избавиться.

Личная диктатура и организационное неравенство

Итак, сложившиеся конвенциональные ожидания выступают в качестве основы политического режима, который может допускать различную степень организационного равенства. Полное организационное равенство возможно в идеальном случае безличной диктатуры закона, тогда как глубокое организационное неравенство будет иметь место в условиях личной диктатуры. Изучение личной диктатуры как противоположной крайности может быть полезным не только само по себе, но и для лучшего понимания общей взаимосвязи между организацией, доступностью силового ресурса и распределением дохода.

Политэкономия диктатуры основана на стандартном допущении рациональности, которое предполагает, что поведение диктатора сводится к максимизации его функции полезности. В зависимости от предполагаемых аргументов этой функции разными авторами предлагались различные типологии диктаторов. Р. Уинтоуб разграничивает тоталитарного и жадного ('tin-pot' — «денежный горшок») диктаторов, ориентированных, соответственно, на максимизацию личной власти и личного дохода [30; 24, ch. 18]. П. Грегори выделяет благодушного диктатора, заинтересованного в максимизации общественного благосостояния и, тем самым, экономического роста; оседлого бандита, личный интерес которого также ориентирует его на экономический рост; диктатора-эгоиста, максимизирующего личную власть; и диктатора-рефери, выражающего интересы стоящих за ним групп влияния [3, с. 23-26]. Олсон выделяет типы оседлого и кочующего бандитов, различающихся горизонтами планирования в отношении избираемого населения [23; 27, p. 25-27].

Эти классификации можно обобщить путем выделения нескольких типов максимизаторов. Если допустить приблизительное тождество между оседлым бандитом и жадным диктатором и между эгоистом и тоталитарным диктатором, рефери рассматривать как самостоятельный тип, то выходит три типа максимизаторов — в отношении личной власти, личного дохода и дохода групп интересов. Стратегия же максимизации зависит от горизонта планирования. Короткий горизонт планирования может выражаться в ориентации диктатора или стоящих за ним либо на собственный уход от своих подданных, либо на их замену в ходе репрессивных или военных мер.

Для изучения рассматриваемых здесь закономерностей в области организации особый интерес представляет тоталитарная диктатура. Ее ориентация на максимизацию личной власти диктатора сводится к поиску любых возможностей контролировать все стороны жизни людей.

На полноту власти диктатора влияет лояльность населения и репрессии. Как отмечал Э. Гиббон, «при таком состоянии общества, когда нравы грубы, а храбрость повсеместна, возвышение одного человека должно быть основано на его силе и решимости наказывать врагов и вознаграждать друзей» [20, p. 2814]. Иными словами, диктатор должен следовать выборочным стратегиям наград и наказаний, а именно, друзей миловать, а врагов казнить. Лояльность обеспечивается за счет хорошей жизни для части населения, а репрессии достигают своей цели, когда используются по назначению, т. е. против потенциальных зачинщиков бунта.

Рациональное использование ресурсов в данном случае предполагает разбиение общества на группы по двум таким критериям, как восприимчивость к наградам и наказаниям. Соответственно, перераспределение нужно организовать от тех, кто в любом случае будет против диктатора, к тем, чья лояльность может быть куплена, а острие репрессий, соответственно, должно быть направлено против первых. В результате диктатура с необходимостью оказывается марксовым классовым обществом эксплуатируемых и эксплуататоров, где первые обираются последними с помощью репрессивных возможностей государства⁴.

Успешное осуществление политики выборочных наград и наказаний требует верной информации об истинных друзьях и врагах диктатора, а, в широком смысле, о степени лояльности его подданных, чтобы каждый подданный получал такую порцию наград/наказаний, которая была бы оптимальна в плане поощрения лояльности и предупреждения бунта. И здесь диктатор сталкивается с проблемой, обозначаемой в литературе как дилемма диктатора [24, ch. 18]: выборочная стратегия наград и наказаний необходима для удержания власти, но она стимулирует каждого прикидываться другом диктатора и, соответственно, затрудняет для него идентификацию его истинных друзей и врагов. При этом неопределенность относительно истинного отношения к диктатору будет тем больше, чем активнее его политика наград и наказаний, т. е. чем выше степень перераспределения и жестче репрессии. Это ставит под вопрос всю политику удержания власти диктатора, поскольку ее инструменты — награды и наказания — могут достигать цели лишь при их использовании по надлежащим адресам. Таким образом, суть дилеммы диктатора в том, что диктатору требуется информация о его друзьях и врагах, получение которой затрудняется неизбежной для него политикой.

Проблема решается путем выработки диктатором четких критериев для подразделения общества на группы по их отношению к нему с тем, чтобы к каждой группе применять соответствующую дозу наград/наказаний. Критерием отбора покровительствуемой диктатором группы может быть экономический интерес, идеологическая окраска, социальное происхождение, семейные узы. Соответственно, данная концепция предсказывают направление репрессий против идеологических противников, «враждебных классов» по экономическим интересам или же, как в теории горизонтальных связей Олсона, против подрывающих экономические или политические основы диктаторского режима «сговаривающихся бюрократов» [8; 27, ch. 8; 24, ch. 18]. Успех этой политики, выражающийся в укреплении власти диктатора, будет зависеть от того, насколько корректными оказались выбранные диктатором критерии.

Прецеденты, вписывающиеся в эту концепцию можно без труда обнаружить в далеком прошлом — в истории античности или же древнего востока. Хрестоматийный случай — библейское повествование об отношении египетского фараона к еврейскому народу, в частности, о его неудержимой тяге так распорядиться этой частью своих подданных, чтобы не только извлечь трудовые результаты, но и добиться уменьшения их численности, поскольку в них он видел угрозу для государства⁵.

⁴ Однако, в отличие от марксовой схемы с «антагонистическими классами» здесь допускается большая классовая пестрота: в промежутке между winners и losers могут располагаться различные прослойки с умеренным отношением к диктатору, для которых степеней перераспределения и репрессии опять-таки должны быть соответствующими.

⁵ Исх. 1:7–11.

Дилеммой диктатора (все же располагающего надежными критериями для отделения своих от чужих), кажется, можно воспользоваться и при анализе современницы сталинской державы — гитлеровской Германии, использовавшей население завоеванных территорий и военнопленных в качестве рабочей силы с заведомо коротким сроком службы. Германия так поступала с этим населением, поскольку преследовала цели не только производственные, но и военные, истребительные, состоявшие в том, чтобы избавиться от потенциальной живой силы противника, а также очистить территорию, предназначенную для заселения собственными гражданами.

В результате разбиения рациональным диктатором общества на классы по их лояльности, с тем чтобы отвесить каждому соответствующую дозу наград/наказаний, возникает перераспределение от нелояльных к лояльным. В простейшем случае имеет место марксово двухклассовое общество эксплуататоров и эксплуатируемых. В истории было и сохраняется немало примеров таких «классовых» обществ: гражданское и негражданское население в античных полисах; население метрополии и эксплуатируемых ею колоний, подчиненных союзных городов или провинций; «верные» и «неверные» в мусульманских империях, возникших в результате завоевания населенных христианами территорий — эти примеры объединяет наличие различных правовых норм для двух разных классов.

Организационные особенности молодой диктатуры

Дилемма диктатора, решаемая вышеописанным способом, характеризует положение правителя, действующего в условиях относительной стабильности социальной структуры и определенности критериев разграничения друзей и врагов. Но возможны и диктатуры, вынужденные действовать в условиях социальной неоднозначности — при отсутствии надежных критериев определения лояльности и, соответственно, невозможности надлежащего распределения граждан по прослойкам. Такие диктатуры могут сложиться в результате социального переворота — перемены мест верхов и низов, возможной, когда верхи утрачивают свою силу. В этом случае тот, кто сумеет организовать низы, чтобы ударить по верхам в момент их слабости, станет новым диктатором⁶.

Высокая социальная неоднозначность в результате социального переворота может возникнуть по причине исчезновения прежних социально-экономических прослоек. Этому способствует также и уменьшение благосостояния общества. Низвергнутые высшие классы должны перейти в оппозицию, но по причине гонений они будут скрывать свое происхождение, пытаясь «перекраситься» под бывшие низы. Часть социально не проигравшей середины и социально выигравших низов также могут быть недовольны, во-первых, из-за снижения общего благосостояния, во-вторых, из солидарности с поверженными верхами.

Различные стратегии поведения диктатора в зависимости от степени социальной неоднозначности дают основания разграничивать старую и молодую диктатуру. Молодая диктатура возникает в условиях недавнего социального переворота и связанного с ним перемешивания общества, из-за чего вынуждена действовать в условиях социальной неоднозначности. Таким образом, в отличие от описанных выше типологий диктатур, разграничение старой и молодой диктатуры основано не на целевой функции (она может быть всех трех типов), а по ограничениям, с которыми сталкивается диктатор: приходится ли ему опираться на сложившуюся групповую структуру, которая позволила бы вести стабильную перераспределительную политику на основании четких критериев, или действовать в условиях социальной неоднозначности и потому вести изменчивую перераспределительную политику на основании размытых и/или подвижных критериев.

Макиавелли замечал, что новому государю труднее сохранить власть, поскольку он сталкивается с большим количеством угроз [5, с. 93], что отличает его от старого правителя, у которого «меньше причин и меньше необходимости притеснять подданных» [5, с. 51]. Поскольку молодой диктатуре приходится действовать в условиях еще не сложившейся групповой структуры, ей точно не может быть известно, на кого опереться и кого считать противниками. В этой ситуации Макиавелли считал необходимым для государя «сделать богатых бедными, а бедных — богатыми» [6, с. 166], т. е. опереться на тех, кого он возвысил, и максимально ослабить тех, от кого он не может ожидать поддержки. Помимо этого, для учредителя новой диктатуры тотальная переделка всех сторон жизни в обществе может иметь смысл в плане разрушения организационных структур, на которые могли бы опираться его противники, ратующие за сохранение старого порядка.

⁶ Но кроме этого перераспределительного аспекта, есть и аспект аллокативный. Верхи и низы различаются не только своими долями в общем пироге, но и специальностью. Место в иерархии определяется также и сравнительной значимостью соответствующей профессии. Так, высокая значимость военных предопределила их высокое место на средневековом Западе, а их вытеснение буржуазией в Новое время, опять-таки, было вызвано изменением их сравнительной роли в сообщении обществу силы и богатства [10, с. 288-289].

Вместе с тем, в условиях молодой диктатуры особенно рельефно проявляются такие свойства любой диктатуры, которые были обозначены Виттфогелем как тотальный террор, тотальное подчинение, тотальное одиночество [31, р. 137]. Одинок правитель, поскольку никому не может доверять. И это опасно тем, что инструментами его власти являются другие люди, а он как «хозяин инструмента — также его слуга» [31, р. 343], ибо целиком от него зависит.

Одиноки и высшие чиновники, поскольку всегда должны опасаться немилости правителя и быть подозрительными к низшим, ведь снизу может прийти их соперник. Тотальное одиночество и среди простых людей, так как все опасаются быть вовлеченными в какие-либо дела с государством, которые не сулят ничего, кроме дополнительного бремени или обвинения. Заклейменный в преступлении против государства будет оставлен всеми, поскольку все боятся той же участи. И все всех подозревают в доносительстве [31, р. 156–160].

Такой остроты одиночество достигает именно в условиях личной диктатуры по причине того, что из трех выделенных Виттфогелем типов конкуренции конкуренция в рамках диктаторского режима связана с наибольшими потенциальными потерями. Так, если при капитализме — на рынке — проигрыш приводит к потере собственности, при феодализме — на поле боя — поражение чревато потерей жизни, то при деспотизме — на государственном поприще — любая ошибка чревата потерей собственности, жизни и чести [31, р. 337].

В ситуации, когда отсутствуют надежные критерии для отделения лояльных от нелояльных, правитель вынужден решать «проблему Ирода» — бороться с противником, которого он не может идентифицировать [9]. Это предполагает необходимость предусматривать для возможных друзей и врагов одинаковую участь. В разных случаях она может быть разной, как это и было в случае сталинской диктатуры: смертная казнь для коммунистической аристократии в 1937–1938 гг.; отсутствие заботы о сохранении жизни для советских военнопленных; расположение всех в определенной нижней прослойке, как это было со специалистами в шарашках.

При осуществлении этой политики определяющее значение, опять-таки, имеет организационное превосходство молодого диктатора над своими подданными. То, что простые советские граждане, лишь будучи организованны, могли бы блокировать террор, было показано Р. Гроссманом в его игровом анализе реальной истории с одним арестованным врачом. Основным механизмом террора было выбивание показаний и признаний, обеспечивавших одновременно и выполнение любых плановых заданий и хотя бы какую-то правовую основу. Этот же врач пошел на оговор решительно всех, кто принадлежал к его профессии в том регионе [21].

Такая стратегия в случае ее массового применения представляла бы собой безотказное противостояние против используемого властью механизма, поскольку, позволяя каждому удовлетворять требования власти, быстро сделала бы для нее невозможным сколько-нибудь длительное продолжение террора. Однако эта стратегия, вопреки тому, что пишет Гроссман, никогда не применялась в массовом масштабе. И не могла применяться именно по причине отсутствия организации среди низов.

Это иллюстрирует значение организации. Низы при наличии организации могли бы договориться следовать указанной стратегии, обезоружив этим диктатора. Но сила последнего как раз в том и состояла, что он пользовался организацией, направляя директивы и координируя деятельность своей группы, тогда как его подданные были всего этого лишены, и лишены именно его усилиями.

Не менее важным является и организационное превосходство диктатора перед элитой, что было показано Р. Гуриевым и К. Сониным с помощью модели отношений диктатора и олигархов [22]. Пользуясь стратегией «разделяй и властвуй», «сильный диктатор» может действовать в своих интересах, манипулируя относительной силой коалиций и в каждый момент выступая на стороне сильнейшей из них. Тем самым, отсутствие достаточного порядка в отношениях между олигархами, установлению которого и призван служить сильный диктатор, вместе с тем позволяет ему в организационном плане пользоваться преимуществом перед ними.

Социальная стратификация при молодой диктатуре

Решая «проблему Ирода», рациональный диктатор хотя и подразделяет общество на прослойки по их лояльности, но отнесение конкретных людей к тем или иным прослойкам имеет ориентировочный характер. Сознвая приблизительность распределения людей по категориям, диктатор помимо стратегии библейского Ирода — «профилактических чисток» [15, с. 197] — встраивает в свою социально-политическую систему механизм, обеспечивающий ротацию подданных по про-

слойкам. В качестве такого механизма могут выступать плановые задания внутренним органам, состоящие в перемещении определенных долей различных прослоек вверх и вниз (рис. 1).

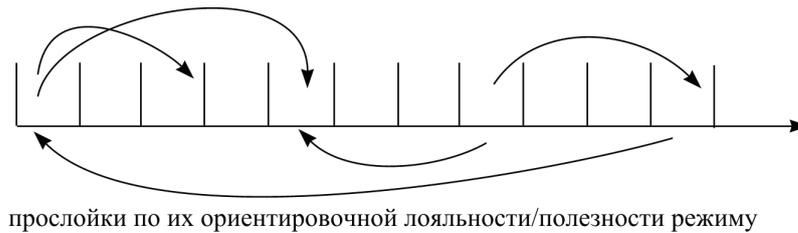


Рис. 1. Ротация населения по прослойкам

Подобная градация существует и в условиях безличной диктатуры закона, но в этом случае за основу берется то, что человек сделал, а не то, что может сделать, как в случае личной диктатуры. Градация населения при безличной диктатуре не исключает размещения в одних прослойках людей разной ценности для режима, но разброс внутри прослойки должен быть несравненно меньше из-за гораздо более надежного критерия в виде дела, а не скрытых намерений. В результате режим личной диктатуры должен характеризоваться большей социально-экономической однородностью населения, сравнительно с режимом безличной диктатуры, поскольку ожидаемая полезность нижней прослойки включает вероятный выигрыш в случае повышения, а ожидаемая полезность верхней прослойки — вероятные потери в случае падения (рис. 2).

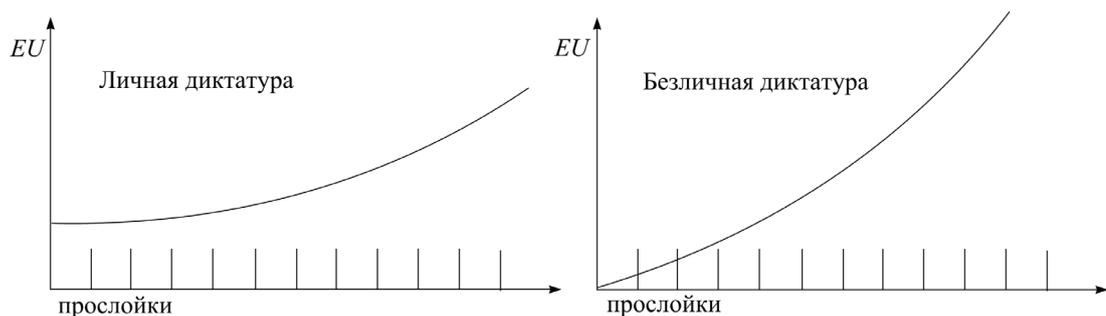


Рис. 2. Изменение ожидаемой полезности при переходе из прослойки в прослойку при личной и безличной диктатурах

В условиях безличной диктатуры распределение населения по прослойкам (по крайней мере, в большей степени) задается объективными заслугами, а не превратностями личных отношений внутри иерархии. Поэтому ни у находящихся на вершине общества, ни у располагающихся внизу нет серьезных оснований ожидать изменения своего положения. Наоборот, в условиях личной диктатуры в верхних и нижних прослойках могут располагаться люди одинаковой потенциальной ценности для общества и для режима в силу гораздо более случайного характера для отдельного индивида ротаций, из-за чего каждый может предполагать такое же случайное перемещение снизу вверх или наоборот.

Случайный характер может создать и еще одно отличие личной диктатуры от безличной. При безличной диктатуре доля граждан, находящихся в нижних прослойках, в том числе подлежащих казни или обрекаемых на смерть, может быть меньше, поскольку здесь у всех есть возможность соответствовать критериям добропорядочных граждан, а при диктатуре такой возможности нет. Таким образом, стимулы, создаваемые этими режимами, различны. Безличная диктатура наказывает за реальные преступления, побуждая избегать их совершения, из-за чего доля преступников должна быть сравнительно невелика. Личная же диктатура карает на всякий случай в результате выполнения плановых заданий. Случайный характер такого рода наказаний сравним со слепым роком и не создает никаких стимулов, поскольку не дает ориентира в отношении того, что можно и что нельзя (рис. 3).

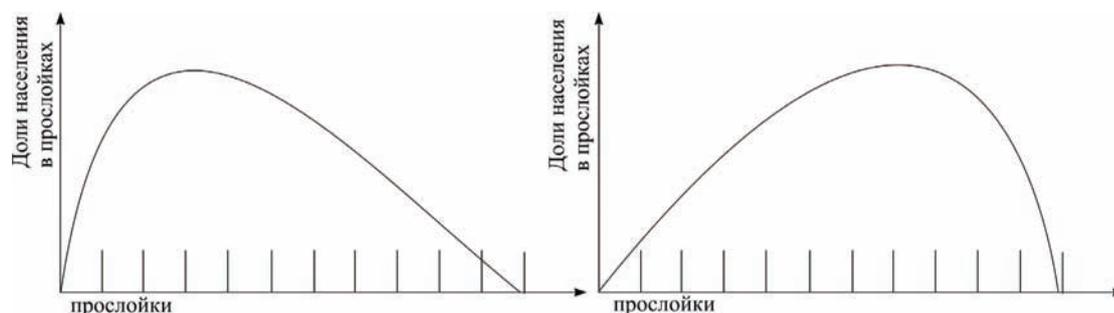


Рис. 3. Плотность распределения прослоек общества при личной и безличной диктатурах

На рис. 3 эта разница проиллюстрирована с помощью разных форм плотностей распределения прослоек. Плотность распределения в условиях личной диктатуры характеризуется положительной асимметрией, тогда как безличная диктатура будет характеризоваться асимметрией отрицательной. Даже если коэффициенты асимметрии для этих режимов соотносятся иначе, вершина плотности распределения для безличной диктатуры должна располагаться правее. Это значит, что полезность, получаемая медианным гражданином, при безличной диктатуре будет больше, чем при диктатуре личной.

Гипотеза

Эти рассуждения можно представить в виде следующей гипотезы: инициатор молодой диктатуры, оказавшийся в итоге успешным (продержавшийся долго у власти и умерший своей смертью), должен производить постоянную ротацию населения по прослойкам. Хотя и старая диктатура может быть вынуждена решать проблему социальной неоднозначности и, тем самым, «проблему Ирода»⁷, в случае молодой диктатуры эти проблемы стоят гораздо острее и в гораздо большей степени определяют ее выживание. Поэтому именно в случае успешной молодой диктатуры следует ожидать систематической политики ротаций и «социальной профилактики».

Каких диктаторов можно отнести к разновидности рационального, с точки зрения этой гипотезы? В античной истории подходит пример Луция Корнелия Суллы, деятеля времен гражданской войны в Римской республике. Он едва ли не единственный за республиканский период диктатор, который удерживал власть столько, сколько счел для себя нужным, и умер собственной смертью в почете и уважении.

Среди мер, к которым он прибегал для этого, наиболее известны проскрипции — списки граждан, объявленных вне закона, которые вывешивали на улицах, позволяя любому расправиться с ними и завладеть их имуществом. Тем самым проскрипции стали инструментом массовых казней богатых и влиятельных римских граждан, совершенных руками других граждан. Использование этого инструмента позволило Сулле сменить независимую от него элиту новой элитой, целиком ему обязанной своим возвышением и обогащением [7, т. II, гл. 10; 29, р. 112-116].

Подобными, хотя и не такими кровавыми, методами пользовались и другие ставшие успешными основатели новых династий, узурпаторы, бунтовщики или реформаторы, такие как Октавиан, Диоклетиан, Константин, Юстиниан, Василий Македонянин или Василий Болгаробойца [20; 28; 29].

Вместе с тем имеется и немало примеров гибели новых правителей по причине пренебрежения ими проблемой обеспечения своей власти. Римский диктатор Гай Юлий Цезарь своей преждевременной смертью подтверждает правило, поскольку явно не позаботился обновить состав сената (этот урок усвоил усыновленный им Октавиан, что позволило ему стать первым императором и дожить до старости). Печальная судьба «солдатских императоров» III в., которые становились жертвами преторианцев, также соответствует основному предсказанию гипотезы, поскольку своей участью они были обязаны отсутствию с их стороны необходимой ротации в этих, ключевых для безопасности императора, рядах.

⁷ Хотя с «проблемой Ирода» сталкивается прежде всего молодой диктатор, в той или иной степени эту проблему может быть вынужден решать и старый диктатор. Лояльность верхов может быть сомнительной из-за двух возможных мотивов: верхи могут оформиться в группу интересов, рассматривающую диктатора в качестве своего рефери и, соответственно, допускающую его замену кем-то более отвечающим их запросам; либо же часть верхов, пользуясь своими привилегиями, может попытаться организовать низы для социального переворота с тем, чтобы на этой волне подняться еще выше.

Заключение

Теперь можно обобщить вышесказанное следующим образом. Конвенциональные ожидания определяют общественный строй в форме безличной или личной диктатуры, который, в свою очередь, задает организационные предпосылки для деятельности разных социальных групп. Различия в этих предпосылках, доступ к организации для элиты сравнительно с ограничением доступности для низов, являются источником силового неравенства. Обладатели силового преимущества, проистекающего из их эксклюзивных организационных возможностей, естественно стремятся зафиксировать свое преимущество, ограничив доступ к организации. Это означает, что организационное неравенство является как источником, так и следствием неравенства силового.

Разница между безличной и личной диктатурами и между молодыми и старыми разновидностями последней определяется доступностью организации: на одном конце спектра будет располагаться безличная диктатура с высокой степенью организационного равенства, а на противоположном конце — личная молодая диктатура с глубоким организационным неравенством.

То, что молодая диктатура характеризуется большим неравенством сравнительно со старой диктатурой, вытекает из ее основного свойства — монополии диктатора на долгосрочный доступ к организации; для всех остальных в отсутствие сложившейся групповой структуры и при систематических масштабных ротациях возможен лишь временный, не гарантированный доступ к организации. Старая же диктатура, опирающаяся на укоренившуюся групповую структуру, по существу, делится долгосрочными организационными возможностями со своими группами поддержки. Долгосрочный характер организационным возможностям этих групп придает однозначность групповой структуры по лояльности к диктатору и связанное с этим отсутствие серьезных ротаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Болотов В.В.* Лекции по истории древней церкви. Т. 2. СПб.: Типография; М.: Меркушева, 1910.
2. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 2. Игры обмена. М.: Весь Мир, 2006.
3. *Грегори П.* Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН, 2008.
4. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М. Эконов, 1993.
5. *Макиавелли Н.* Государь // Государь. М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 1998.
6. *Макиавелли Н.* Рассуждения о первой декаде Тита Ливия // Государь. М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 1998.
7. *Моммсен Ф.* Римская история. Т. 1–5. М.: В.Ф. Рихтер, 1887.
8. *Олсон М.* Институциональные изменения, рассредоточение власти и общество в переходный период: лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 388–428.
9. *Скоробогатов А.С.* Дилемма диктатора и «проблема царя Ирода»: особенности советской системы принудительного труда // Экономика и право / Под ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Наука, 2009. С. 139–168.
10. *Скоробогатов А.С.* Институциональное понимание истории // Экономика и институты / Под ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Леонтьевский центр, 2010. С. 170–190.
11. *Солженицын А.И.* Архипелаг ГУЛАГ. 1918–1956. Опыт художественного исследования. Екатеринбург: У-Фактория, 2006. Т. 2.
12. *Солженицын А.И.* Раковый корпус. СПб.: Азбука-классика, 2006.
13. *Фицпатрик Ш.* Повседневный сталинизм. Социальная история Советской России в 30-е годы: город. М.: РОССПЭН, 2008.
14. Фрагменты ранних греческих философов. Ч. I. От эпических теокосмогоний до возникновения атомистики. М.: Наука, 1989.
15. *Хлевнюк О.В.* Политбюро. Механизмы политической власти в 30-е годы. М.: РОССПЭН., 1996.
16. *Acemoglu D., Robinson J.A.* Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
17. *Bean R.* War and the Birth of the Nation State // Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. No. 1. pp. 203–221.
18. *Crotty J.R.* Are Keynesian Uncertainty and Macroeconomics compatible? Conventional Decision Making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels // New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Human Minsky. Dymnski G. and Pollin R. (eds.), Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994. pp. 105–139.
19. *Fogel R.W.* Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery. N.Y.: Norton, 1989.
20. *Gibbon E.* The History of the Decline and Fall of the Roman Empire. Vol. 1–6. eBookMall, Inc., 1776–1789 (2001).

21. *Grossman P.Z.* The Dilemma of Prisoners: Choice during Stalin's Great Terror, 1936–38 // *Journal of Conflict Resolution*. 1994. Vol. 38. No. 1. pp. 43–55.
22. *Guriev S., Sonin K.* Dictators and Oligarchs: A Dynamic Theory of Contested Property Rights // *Journal of Public Economics*. 2009. Vol. 93. No. 1. pp. 1–13.
23. *McGuire M.C., Olson M.* The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*. 1996. Vol. 34, No. 1. pp. 72–96.
24. *Mueller D.C.* *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
25. *North D.C.* *Structure and Change in Economic History*. N.Y.: Norton, 1981.
26. *North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R.* *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
27. *Olson M.* *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. N.Y.: Basic Books, 2000.
28. *Rostovtzeff M.* *The Social and Economic History of the Roman Empire*. N.Y.: Oxford University Press, 1926 (1998).
29. *Rostovtzeff M.* *Rome*. Sec. Ed. NY: Oxford University Press, 1928 (1960).
30. *Wintrobe R.* The Tinpot and the Totalitarian: An Economic Theory of Dictatorship // *American Political Science Review*. 1990. Vol. 84. No. 3. pp. 849–872.
31. *Wittfogel K.A.* *Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power*. New Haven and London: Yale University Press, 1957.

АДАПТИВНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ЭВОЛЮЦИОННОМ КОНТЕКСТЕ

В.В. ВОЛЬЧИК

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

Т.А. ЗОТОВА

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: tazotova@sfedu.ru

В статье предложена концепция адаптивной рациональности как характеристики экономического поведения, рассматриваемого в контексте эволюции институтов. Анализ важнейших подходов к рациональности в экономической теории позволил определить специфику адаптивной рациональности и ее проявления на различных уровнях экономического поведения. Адаптивная рациональность рассматривается в связи с формированием и идентификацией институтов. Такой подход направлен на выработку инструментов, способствующих более глубокому пониманию эволюционных процессов в рамках специфического хозяйственного порядка.

Ключевые слова: экономическое поведение; адаптивная рациональность; институциональная экономика; ограниченная рациональность; эволюция институтов.

The concept of adaptive rationality is proposed in this paper; it's considered in the context of economic behavior and institutional changes. The paper analyses theoretical approaches to rationality in economics and determines adaptive rationality occurrence on the different levels of economic behavior. Adaptive rationality is examined in connection with institutional formation and institutional identification. We suppose this approach to better understanding of the evolutionary process within economic institutional order.

Keywords: economic behavior; adaptive rationality; bounded rationality; institutional economics; evolutionary economics.

Коды классификатора JEL: B52, D03, B50.

1. Классические экономико-теоретические подходы к рациональному поведению

Рациональность в экономической теории является важнейшей предпосылкой неоклассического анализа и обычно ассоциируется с эгоистичным поведением, максимизацией. В обыденном сознании рациональность – синоним разумности и здравомыслия, но с точки зрения научного анализа данное понятие требует развернутой трактовки.

Так, в определении рациональности, данном Р. Швери, делается акцент на вычислительные возможности человека по ранжированию возможных альтернатив. Согласно Р. Швери, рациональность может быть определена следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X , если в то же самое время (2) ему доступна альтернатива Y , которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее X [27]. Таким образом, выбор предпочтительной альтернативы связывается с субъективной оценкой и ранжированием. В экономической теории такой выбор обычно сводится к максимизации полезности, зависящей от количеств потребляемых благ или прибыли.

Рациональное поведение – поведение, направленное на принятие рациональных решений, которые в сложившихся условиях наилучшим образом отвечают жизненным потребностям индивида либо сообщества, организации. Согласно данному определению, индивидуальные решения, продиктованные врожденными инстинктами, восприятием поведения окружающих, опытом самого индивида, закрепленного в его привычках и навыках, можно считать рациональными. В то же время, инстинкт творчества и логическое мышление позволяют вырваться за рамки привычного поведения. Экономическое поведение в целом рационально, но это не означает, что оно полностью осознанно, расчетливо, направлено на оптимизацию, а лишь указывает на практическую приемлемость такого поведения и его соответствие достижимому в данных условиях уровню удовлетворения потребностей.

Согласно Клейнеру, под рациональностью понимается способность сознательно и последовательно разрабатывать оптимальные программы действий в соответствии с имеющейся информацией [14, с. 51-59]. Следует отметить, что автор концентрируется именно на тех особенностях экономических акторов, которые оказывают наиболее существенное влияние на процесс институциональных изменений, в частности, отмечает психологические факторы эволюции институтов. При построении теории органической иррациональности исследуются причины и последствия отклонения большинства субъектов от принципов рациональности. Кроме ментальных особенностей индивидов, значительную роль играют культурные особенности социально-экономического развития страны. Человеку, видимо, генетически свойственно переменчивое целеполагание, при котором постоянно сохраняется пространство для нового выбора цели и способов ее достижения. Ограничителями такой природной переменчивости являются культурные и институциональные факторы.

Экономические действия не всегда связаны с эгоистическим поведением. Как показал Г. Саймон, в эволюционной перспективе принятие предпосылки альтруистического поведения индивидами и группами приводит к преимуществу по сравнению с предпосылкой эгоистической максимизации [36]. Альтруизм есть не что иное, как адаптивная реакция индивидов, ассоциирующих свои интересы с интересами группы или иного коллектива.

При ограниченной рациональности с учетом познавательных возможностей индивида и влияния институтов, все равно происходит процесс выбора наилучшей альтернативы без учета реакции среды на осуществляемый выбор. Однако выборы индивидов неизбежно связаны с реакцией как непосредственно других индивидов, так и опосредованно с изменениями в организационных и институциональных условиях, которые явились результатом их прошлых действий.

При исследовании адаптации индивида к изменяющейся среде мы должны учитывать, что система станет саморазрушаться в случае, если все индивиды будут выбирать схожие модели поведения (например, покупать или продавать, давать взятку или не давать). Для того чтобы адаптивная система работала, прогнозы и модели должны выполняться только в какой-то (не поддающейся точной оценке вследствие фундаментальной неопределенности) части. И здесь решающую роль будут играть знания и умения принимающих решения индивидов и их возможность использовать релевантные паттерны, правила и институты для индуктивного моделирования конкретной ситуации или принятия решения об экономическом действии.

Поведение человека обусловлено множеством факторов, которые могут быть сведены к двум группам: экзогенные и эндогенные. Причем, последние вряд ли могут быть сколь-нибудь релевантно представлены в количественной форме. Социальные науки и экономика, в частности, в течение последних пятидесяти лет совершили значительный рывок в плане построения сложных дедуктивных моделей человеческого поведения. Сложность моделей экономического поведения прямо пропорциональна отрыву от реальности в социальных науках [26].

Одним из направлений, которое позволяет вернуться к реалистичному описанию не только экономического поведения, но и институциональных контекстов, является конструктивистская (интерпретативная) институциональная экономическая теория [12, 13].

Конструктивизм — это разнородная группа теорий, созданных в психологии, социологии, философии, которые подчеркивают идею неотражательной, конструктивной природы познания, языковую и культурно-историческую обусловленность сознания, опосредованность познания и понимания мира индивидуальными конструктами, формируемыми в онтогенезе, идею конструктивного альтернативизма (множества способов концептуализации событий) и плюрализма истины [22].

В экономической теории конструктивистская методология используется для идентификации релевантных в данном месте, в данное время и в данных группах институтов. Так как правила и

нормы поведения неразрывно связаны с языком, на котором они формулируются, их необходимо исследовать в контексте существующих дискурсов основных акторов.

2. Адаптивная рациональность: концептуальные рамки

В эволюционной перспективе поведение акторов связано с адаптацией к существующим институциональным условиям, которые формируют пространство возможных действий, а также влияют на обучение и формирование поведенческих паттернов. В контексте эволюционного подхода мы предлагаем использовать предпосылку адаптивной рациональности как наиболее подходящую для анализа поведения в условиях качественной институциональной динамики.

Адаптивная рациональность проявляется в том, что индивиды склонны к вариативному стратегическому действию в зависимости от существующих институтов, определяющих возможности и особенности получения и интерпретации информации. При формировании поведенческих стратегий индивиды следуют двум основным правилам: «следование большинству» и «следование меньшинству». То есть, при выборе варианта поведения акторами принимается во внимание влияние их выбора на регулярность взаимодействий в рамках существующей институциональной среды. Выбор будет зависеть от индивидуальной интерпретации доступной информации через призму существующих институтов. Проиллюстрировать данные правила можно с использованием модели посещения бара Б. Артура [3], в которой анализируется проблема выбора варианта поведения в зависимости от оценки вероятности выбора других участников.

Адаптивная рациональность предполагает следование определенным образцам поведения, которые доступны и понятны для акторов. Акторы, интерпретируя существующие правила, определяют для себя индивидуальные поведенческие паттерны. Здесь необходимо отметить, что сами социальные и экономические обмены создают неявное знание, которое впоследствии закрепляется в доминирующих институтах.

Понятие «адаптивной рациональности» по своему смыслу близко «ограниченной рациональности» [30]. Оба понятия основываются на понимании важности фундаментальной неопределенности при анализе экономического поведения. Главное отличие модели адаптивной рациональности от модели ограниченной рациональности в том, что адаптивная рациональность не предполагает даже стремления к выбору лучшего варианта, так как такой вариант не может быть определен вне зависимости от других социальных или экономических обменов. Таким образом, адаптивная рациональность — это рациональность, основанная на интерпретации институтов в контексте рассеянного среди акторов неявного знания [5, 11]. Моделирование адаптивной рациональности требует изучения дискурса основных акторов для выявления релевантных правил, используемых при конструировании социальной реальности [4, 19, 22], что позволит не только идентифицировать правила и институты, но и определить закономерности их эволюции.

Переменчивое целеполагание является одной из иллюстраций адаптивной рациональности экономических акторов. Поскольку изменения в целеполагании связаны как с эндогенными, так и экзогенными факторами, предсказать *ex ante*, какая ценностная установка будет доминировать в следующий момент времени, представляется логически невозможным для стороннего наблюдателя. Однако можно выделить классы паттернов, правил и институтов, которые доступны акторам в конкретной специфической институциональной организации хозяйственного порядка.

Роль институтов в понимании предпосылки адаптивной рациональности во многом схожа с их ролью в преобразующей нисходящей причинной связи [32], используемой в рамках традиционного (старого) институционализма. Нисходящая причинная связь проявляется в том, что существующие в данное время и в данном месте институты формируют специфические поведенческие паттерны у акторов, включенных в действие данной институциональной среды. Индивиды не только следуют правилам, содержащимся в институтах, но и получают релевантную для себя информацию для принятия решений тоже благодаря имеющейся институциональной среде.

Индивиды не только сопоставляют издержки следования правилам с издержками их нарушения, но, что более важно, получают релевантную информацию, в том числе о возможных и приемлемых вариантах действия благодаря институционализации в рамках того или иного хозяйственного порядка. Однако действия индивидов являются одним из факторов, трансформирующих социальную реальность.

В сложных адаптивных системах сама социальная (институционализируемая) реальность является результатом приспособления акторов к меняющимся условиям принятия решений. Причем

сам факт принятия того или иного решения вступить в экономические или социальные обмены является одной из предпосылок изменения поведенческих паттернов, используемых *ad hoc*.

Поэтому можно прийти к выводу о том, что разнообразие поведенческих паттернов является, с одной стороны, фактором, усиливающим неопределенность при принятии решений, а с другой, способствует устойчивости системы от воздействий внешних шоков. Это выражается в действиях индивидов, следующих стратегиям, которые не предполагают слишком большого процента невыполняющихся прогнозов, что приводит к схлопыванию рынков и свертыванию экономических и социальных обменов (например, паника на финансовых рынках, системный экономический кризис, ловушка бедности).

Значительная часть современных экономистов, принадлежащих к различным экономическим школам, согласны с тем, что ограниченная рациональность и фундаментальная неопределенность являются источниками транзакционных издержек, а следовательно, и моделей экономической организации [33]. Представители мейнстрима рассматривают ограниченную рациональность с позиций количественных исследований и формальных моделей. Напротив, представители неортодоксальных школ делают акцент на качественных исследованиях институтов, рутин и правил, которые способствуют снижению неопределенности. Предпосылка ограниченной рациональности, в ее модифицированной форме — адаптивной рациональности, позволяет лучше понять особенности и закономерности эволюции институтов. Это, в свою очередь, расширяет сферу практического применения институционального анализа экономического поведения, включенного в культурный, социальный, психологический, политический контекст. Импорт и выращивание институтов могут и должны основываться на эвристическом потенциале адаптивной рациональности.

3. Идентификация институтов

Рассматривая адаптивную рациональность, необходимо учитывать, что формирование и интерпретация правил происходит в рамках дискурсов, связанных с языком, который используют акторы для социальных и экономических взаимодействий [30].

Выявление релевантных правил должно сопровождаться исследованиями историй, рассказываемых акторами, чтобы определить, какие механизмы реализации правил используют акторы исходя из их понимания нормативного аспекта, существующих институтов [11, 12]. Более того, интерпретация акторами правил также может быть связана с их адаптацией к существующим имплицитным или эксплицитным соглашениям, принятым в той или иной группе или специфическом хозяйственном порядке.

Классический подход к экономическому поведению, предполагающий осознанное следование индивидов собственным интересам, не рассматривает возможность неэкономической мотивации, нерациональных действий, осуществляемых под влиянием заблуждений. Одно из достижений современной поведенческой экономики – в изучении систематических закономерностей иррационального поведения как на микроуровне, так и в масштабах рынков и государств, например, при выработке макроэкономической политики. Так, иррациональное начало, «*spiritus animalis*», в работе Дж. Акерлофа и Р. Шиллера используется для обозначения всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует то, как мы ведем себя в неоднозначных или неопределенных условиях [2, с. 26]. Представления о том, что экономические кризисы вызваны во многом особенностями мышления, изменениями в установках и стереотипах, противоречат общепринятым экономическим теориям. Однако социально-психологические причины нестабильности на рынках финансов и недвижимости со всей остротой проявили себя в конце первого десятилетия XXI в. Иррациональное поведение, основанное на эмоциях и иллюзорном восприятии действительности, охватившее население целых стран, стало невозможно не учитывать в экономической теории. Особое значение для наиболее полного рассмотрения иррациональности в принятии решений имеют уровень доверия в экономических системах, представления о справедливости и недобросовестности, денежные иллюзии и конкретный опыт индивидов в контексте более общих «историй», отражающих реальные хозяйственные отношения.

«Иррациональное поведение» индивидов во многом является адаптивной реакцией на существование фундаментальной неопределенности [1]. Мнения, которые отражаются в историях, рассказываемых акторами в процессе социальных взаимодействий, формируются на основе индивидуальной идентификации с социальными ролями, статусами и институтами, которые определяют привычные или одобряемые обществом модели поведения [20]. Идентификация в институцио-

нальных координатах представляет собой действие, направленное на снижение фундаментальной неопределенности в понимании Ф. Найта [15].

Если понимать под фундаментальной неопределенностью ситуацию, когда нужная для принятия решения информация еще не создана [21], то адаптивная рациональность предполагает, что индивиды, выбирающие модели поведения исходя из собственного понимания существующего положения дел, используют созданное в прошлом неявное знание для получения релевантной для них информации в контексте текущих взаимодействий.

Неявное знание в данном контексте рассматривается как результат социальных и экономических обменов, что близко к трактовке австрийской школы. Преимущество неявного знания при координации экономической деятельности заключается в том, что благодаря ему множество рассеянного в экономической системе индивидуального знания используется для формирования институциональной организации хозяйственного порядка [10].

При анализе экономического поведения в контексте влияния институциональных ограничений на выборы стратегий в современной экономической теории активно используется теория игр. Теория игр служит явной аналитической основой, позволяющей исследователям дедуктивно ограничить набор (рациональных) мнений, отразив ожидания людей относительно действий, что другие совершат в различных непредвиденных обстоятельствах. Так как общепринятые мнения обычно широко известны, когда игроки совершают свой лучший ответ на эти мнения, набор допустимых мнений ограничен теми, что самоподкреплены. Следовательно, это определенное подмножество мнений может быть формализовано как ряд распределений вероятности по комбинации стратегии равновесия. Каждое распределение вероятности отражает ожидания игрока относительно действий, которые будут приняты или отклонены в ходе игры [31]. Однако общепринятые мнения об институтах, а также интерпретация институциональных ограничений не являются явными и данными экзогенно. Теория игр показывает возможные варианты действий в случаях, когда правила и институты заданы. В реальной эволюционирующей системе сами действия акторов создают неявное знание, которое впоследствии отражается в формирующихся институтах.

Вероятность выборов при адаптации к существующим институциональным условиям не может быть оценена акторами с использованием дедуктивных моделей. Но попадая в мир индукции, мы не должны забывать важность интерпретации правил в контексте влияния правильных прогнозов на адаптацию системы к имеющимся институтам. Если существующие когнитивные и поведенческие модели позволяют системе стабильно существовать, несмотря на сравнительно низкую эффективность использования ресурсов, то проблема экономического развития должна рассматриваться через призму эндогенных институциональных изменений и действий групп специальных интересов.

Анализ адаптивной рациональности состоит в выявлении закономерностей индуктивного мышления в сложных системах [3, 29] в контексте взаимодействия акторов между собой и влияния на такие взаимодействия существующих институтов. Таким образом, первоначальная задача исследователя заключается в определении основных акторов и соотношении их с группами интересов, в случае, если акторы включены в явные группы интересов.

Формирование и изменения институтов связаны с действиями групп специальных интересов. Как показал М. Олсон, группы интересов могут преследовать как специальные, узкогрупповые цели, направленные на перераспределение, так и всеохватывающие, отражающие интересы всего общества в целом [34]. Координация внутри групп интересов осуществляется на основании консенсуса по поводу взаимодействий по производству коллективного блага. Институты, которые внедряют группы специальных интересов, также выступают частным случаем коллективных благ по отношению к группе.

Действия групп специальных интересов как институциональных инноваторов тоже могут быть рассмотрены через призму адаптивной рациональности. Внедрение институциональной инновации не только изменяет распределение ренты в обществе, но также в среднесрочном и долгосрочном периодах приводит к изменению роли групп интересов в рамках хозяйственного порядка. В краткосрочном периоде группы реагируют на размер ренты, к которой приводит институциональная инновация. Другие акторы, включенные в действие внедряемого института, будут совершать действия, которые будут направлены на следование или уклонение от действия норм, содержащихся в институтах.

В эволюционной перспективе группы специальных интересов проходят отбор, в результате которого создаются или разрушаются группы интересов, включенные в действие того или иного института [6].

Процесс идентификации релевантных институтов должен дополняться выявлением групп интересов, которые включены в его действие или являются институциональными инноваторами, его внедрившими. Индивиды, которые преследуют свои интересы посредством формирования групп, попадают в ситуацию, когда они вынуждены выбирать стратегии, которые позволяют им адаптироваться как к существующим, так и меняющимся условиям. Необходимо отметить, что адаптивное поведение акторов, включенных в группы специальных интересов, может носить характер как эгоистического по отношению к индивидуальным ценностям, так и альтруистического по отношению к ценностям группы, с которой они себя идентифицируют. В процессе социальной эволюции происходят не только отбор, но и «мутации» институциональной организации хозяйственного порядка, когда институты и правила, не меняя своего титульного названия, начинают выполнять несвойственные им первоначальные функции, что является нейтральной адаптационной реакцией в форме экзаптации институтов [7].

Дальнейшей задачей является идентификация релевантных для акторов институтов. Релевантность институтов может быть определена только через исследование дискурсов или историй, которые рассказывают акторы. Важно учитывать, что одни и те же формальные и неформальные институты могут получать различные интерпретации, в зависимости от культурных, гендерных, ситуативных и других факторов.

Идентификация институтов, как уже отмечалось, позволяет обозначить множество вариантов для адаптивных стратегических действий акторов. Важно понимать, что множество возможных вариантов действий, которые задаются институтами, не предполагает выбора обязательно оптимального результата. Поведение в рамках предпосылки адаптивной рациональности может носить характер иррационального, альтруистического [36], но не исключает использования к случаю иных поведенческих моделей, включая сильную форму рациональности – максимизацию.

Важным аспектом исследования институтов является также выявление исторических контекстов и закономерностей их эволюции. Для решения этой задачи необходимо исследование письменных исторических документов, включая нормативные акты, тексты современников, отражающие понимание существующей институциональной организации хозяйственного порядка. Нельзя недооценивать также роль количественных исторических данных, необходимых для иллюстрации влияния институтов на сферы и результаты экономической деятельности современников.

Идентификация институтов должна основываться на четком представлении об основных механизмах социальных и экономических обменов, существующих на рынке или в рамках организации [25]. После выделения основных механизмов социальных и экономических обменов необходимо четко определить состав и степень включенности в рассматриваемые отношения основных акторов.

Акторы, исследуемые для идентификации правил и институтов, могут реагировать, при этом изменяя или корректируя свое поведение, на сам факт присутствия исследователя в рамках исследуемой хозяйственной организации или административной регулирующей структуры. В этом случае мы сталкиваемся с адаптацией акторов к ситуации вмешательства исследователя в структуру исследуемых отношений.

Информация о существующих релевантных правилах и институтах может быть получена не только из анализов транскриптов интервью. Не менее важным источником могут служить истории, рассказываемые основными акторами в виде исторических и литературных произведений, мемуаров, воспоминаний. Более того, названные источники могут помочь увидеть рассматриваемую проблему в исторической перспективе.

Исторические качественные и количественные данные имеют большое значение в ходе исследования институциональной организации хозяйственного порядка в контексте адаптивной рациональности. Идентифицированные релевантные институты в различных исторических временных интервалах могут быть рассмотрены в рамках компаративистского анализа эффективности институтов. Компаративистский анализ институциональной организации во времени и пространстве — между различными хозяйственными порядками — имеет важное значение для формирования понимания возможности (невозможности) изменения институтов в существующих институциональных и ресурсных ограничениях конкретного хозяйственного порядка.

4. Уровни анализа экономического поведения

Роль исследователя адаптивной рациональности как поведенческой предпосылки заключается в идентификации институтов в связи с выявлением альтернативных вариантов действий и их самоусиления (самоослабления) в результате эволюции адаптивно-сложных систем, к которым, несомненно, относится экономика на различных уровнях институциональной организации.

Уровни институциональной организации хозяйственного порядка предполагают, что принятие решений на различных уровнях будет ориентировано на адаптацию к институтам, которые могут быть комплементарными или некомплементарными. Некомплементарность институтов требует формирования смешанных стратегий для возможности осуществлять экономическую деятельность, например, в условиях противоречия формальных и неформальных институтов. Принимая решения, индивид не только делает выбор следовать той или иной норме с учетом издержек уклонения или следования той или иной норме, но также учитывает, как решения других агентов повлияют на значимость тех или иных вариантов поведения, которые доступны в конкретных исторических и институциональных условиях.

Поведенческая предпосылка адаптивной рациональности необходима для понимания процессов формирования институциональной среды и ее эволюции. Принимая значимость адаптивной рациональности для объяснения экономического поведения в условиях институциональной динамики, необходимо выявить релевантные на данных уровнях взаимодействий институты, определить пространства возможностей для действий хозяйствующих субъектов и соотнести возможные варианты действий акторов с реакцией на эти действия со стороны социального окружения.

На этапе выявления релевантных институтов необходимо четко определить системные уровни, на которых институты создают соответственно институциональный порядок, институциональную среду и институциональную структуру [9]. Институты должны рассматриваться через призму комплементарности и совместимости с вектором развития того или иного хозяйственного порядка.

На макроуровне адаптивная рациональность связана с действиями лиц, разрабатывающих и реализующих меры экономической политики, с одной стороны, и акторов, попадающих под эти меры регулирования, с другой. Рациональные ожидания могут быть признаны простейшей адаптивной реакцией индивидов, но при отсутствии релевантных ограничений со стороны институциональной организации экономики.

Институциональная организация экономики характеризуется несколькими уровнями институциональной иерархии, с которыми сталкиваются акторы в процессе принятия решения. Но институты вследствие своей инертности [17] и разнородности изменяются разными темпами в зависимости от действий институциональных инноваторов.

Важным условием для стабильности хозяйственного порядка является релевантная экономическая политика, которая учитывает существующие ограничения институционального характера в контексте действий акторов, адаптирующих свое поведение в соответствии с их пониманием ответственности внедряемых механизмов регулирования.

Адаптивно рациональные акторы могут восприниматься независимыми наблюдателями как действующие иррационально. Но иррациональность поведения может детерминироваться существующими неэффективными или субоптимальными институтами, которые не позволяют акторам эффективно использовать неявное или рассеянное знание, использовать и реализовывать преимущества рыночной экономической координации.

Современные эффективные хозяйственные порядки близки по своей организации к порядкам с открытым доступом. Норт, Уоллис и Вайнгаст в контексте интерпретации истории развития человечества отмечают: «В отличие от естественного государства, которое активно манипулирует интересами элит и неэлит с целью поддержания социального порядка, порядок открытого доступа позволяет индивидам преследовать собственные интересы посредством создания всевозможных организаций» [16, с. 422].

Создавая организации, индивиды создают внутренние правила или рутины, которые позволяют им использовать преимущества транзакций управления перед сделками на открытых рынках. Но взаимодействия внутри организаций не ограничиваются отношениями «начальник – подчиненный». Приспосабливаясь к развитию организации, акторы влияют на формирование внутренних институтов и правил. Мы не можем получить релевантное представление о поведении индивидов внутри организации, если не принимать в расчет институциональную структуру, которая в ней существует. Выявленные институты, правила, рутины позволяют выявить варианты поведения, которые, в свою очередь, могут как усиливаться, так и ослабляться, в зависимости от выбираемых акторами стратегий поведения.

Внутриорганизационное поведение может анализироваться в контексте адаптивной рациональности. Адаптация в организации осуществляется через реализацию транзакций управления. Те транзакции, которые будут закрепляться в институциональной структуре организации как обычные или принятые, будут формировать пространство возможностей, в рамках которых индивиды могут совершать выборы, являющиеся с позиций совершенной рациональности иррациональными.

На уровне организации адаптивная рациональность связана с взаимодействием акторов, прежде всего, с внутренними институтами, обеспечивающими транзакции управления. Инновации в управлении, которые отражены в системах и моделях регулирования, являются не более чем частным случаем адаптации акторов к задаче управления организацией.

Эволюция организаций связана, прежде всего, с формированием структуры правил, рутин, институтов, технологий и статусов. В рамках фирмы поведение индивидов можно рассматривать через призму различных поведенческих предпосылок: ограниченной рациональности, оппортунизма, послушания или органической рациональности. Однако применение поведенческой предпосылки адаптивной рациональности позволяет акцентировать внимание на эволюционной динамике.

Акторы, выбирая ту или иную стратегию внутрифирменного поведения, могут как ассоциировать свои цели с целями организации, так и нет. Но акторы неизбежно сталкиваются с реакцией на принятые решения со стороны внутрифирменных структур и других акторов. И здесь важна интерпретация акторами существующих правил и институтов. Пространство возможных вариантов действий может делать предпочтительными варианты поведения, ведущие как к максимизации, так и к альтруистическому поведению. Поэтому идентификация институтов представляет одну из фундаментальных особенностей подхода, основанного на предпосылке адаптивной рациональности.

Неоднородность институциональной организации хозяйственного порядка предполагает существование различных подходов, методов и приемов, позволяющих выделить релевантные институты на микро-, мезо-, макро- и глобальных уровнях институциональной организации. Но независимо от уровня, настоящий подход к исследованию экономического поведения основывается на предпосылке, что мы изучаем адаптивно-сложную эволюционирующую открытую систему, тем самым находясь в русле преимущественно индуктивных методов.

5. Социальный капитал и формирование институтов, определяющих возможности экономического поведения

Дедуктивные модели экономического поведения, которые составляют основу мейнстримовского варианта современной экономической теории, отражают стандартный позитивистский подход к определению значимости разрабатываемых теорий. Такой подход основывается на тезисе М. Фридмана о прогностической силе экономической науки: «...Задачей является создание системы обобщений, которые можно использовать для корректных предсказаний тех следствий, к которым приведет любое изменение обстоятельств. О ее качестве следует судить по точности, широте охвата и согласованности с реальностью тех предсказаний, которые она дает» [23, с. 21].

Если рассматривать экономические системы как эволюционирующие и адаптивно сложные, можно прийти к выводу, что представители мейнстрима переоценивают прогностическую силу дедуктивных моделей, основанных на поведении человека, направленном на максимизацию своей целевой функции пусть даже с учетом институциональных ограничений. Как показал Б. Артур, «...в интерактивных, сложных ситуациях агенты не могут полагаться на пример поведения других агентов, - то есть поступать подобно тому, как они действуют при совершенной рациональности. В такой ситуации они вынуждены отгадывать это поведение. Данное обстоятельство помещает их в мир субъективных мнений, а также субъективных мнений по поводу субъективных мнений. Объективные, четко определенные, общие для всех предпосылки здесь уже применяться не могут. Но не может применяться и рациональное, дедуктивное мышление, выводящее заключения посредством совершенных логических процессов из четко определенных исходных посылок» [3].

Исследования «субъективных мнений по поводу субъективных мнений» должны опираться на индуктивные модели, которые базируются на понимании институциональной обусловленности множества вариантов выбора стратегий поведения акторов. Однако институты также не являются объективно данными сущностями. Они подвержены интерпретации со стороны акторов, которые могут в результате своего видения или понимания правила влиять на его изменение в процессе использования для структурирования повторяющихся взаимодействий в хозяйственной практике.

Важную роль в понимании предпосылки адаптивной рациональности в контексте формирования и изменения институтов играет феномен социального капитала. Социальный капитал — это, прежде всего, те социальные связи, которые основаны на доверии и солидарности, позволяющие использовать прошлый опыт социальных и экономических взаимодействий для снижения неопределенности в новых транзакциях. Особенности социального капитала влияют на формирование институционального окружения акторов.

Социальный капитал является важным аспектом при исследовании экономического поведения в рамках концепции адаптивной рациональности. Социальный капитал, представляя собой воспроизводимые социальные связи, также влияет на доступность вариантов выборов. Социальный капитал имеет более ограниченный период действия по сравнению с институтами. Передача информации, необходимой для принятия решений, таким образом, осуществляется посредством существующих институтов, социального капитала и неявного знания, доступного акторам.

В контексте данного подхода к анализу экономического поведения ограниченная рациональность существенно отличается от адаптивной рациональности. Основные отличия связаны с ролью институтов и целевыми установками акторов. Если в рамках ограниченной рациональности акторы стремятся максимизировать свою полезность с учетом познавательных и институциональных ограничений, то адаптивная рациональность принципиально не предполагает максимизации той или иной функции акторами. Акторы, принимающие решение в зависимости от институтов, социального капитала и доступного неявного знания, учитывают поведение других акторов.

Согласно У. Виту, эволюцию можно определить как самотрансформацию изучаемой системы в течение времени [38]. Поэтому в рамках эволюционной школы в экономической теории предпосылка адаптивной рациональности акцентирует внимание на самотрансформации системы и адаптации акторов к изменениям. Поэтому исследования должны концентрироваться на существующих институциональных факторах, которые формируют пространство возможностей для экономических и социальных обменов. Разработка мер экономической политики также должна основываться на:

- ✓ во-первых, релевантном представлении о существующих формальных и неформальных институтах;
- ✓ во-вторых, адаптивных потенциальных стратегиях акторов с учетом пространства возможностей, заданных институтами.

Моделирование экономического поведения не должно напоминать составление плана или самовыполняющихся прогнозов. Если мы принимаем предположения о важности институтов и сложности в контексте изучения эволюции хозяйственного порядка, то моделирование поведения человека состоит в создании «карты» возможностей. Маршруты на такой карте выбирают сами акторы, ориентируясь на свое понимание и видение возможных вариантов действий.

Исследования экономического поведения в эволюционной перспективе необходимы не для создания траекторий эволюции хозяйственной системы в направлении оптимального использования ресурсов, а для разработки когнитивных инструментов, необходимых для понимания процессов адаптации стратегий акторов в имеющихся координатах институтов, социального капитала и неявного знания.

Фундаментальная неопределенность является оборотной стороной конкурентного процесса. Конкуренция значима потому, что ее результаты невозможно предсказать заранее [24]. Но если события еще не наступили, то мы неизбежно попадаем в ситуации неустранимой фундаментальной неопределенности. Однако прошлые исследования закономерностей эволюции институциональной организации хозяйственного порядка могут служить важным источником информации как для акторов, непосредственно являющихся субъектами хозяйственных процессов, так и для регуляторов, проводящих меры экономической политики и тем самым создающих новые правила и институты. Поэтому институциональный мониторинг должен лежать в основе изучения эволюции институциональной организации экономики, а также исследованиях экономического поведения в контексте предпосылки адаптивной рациональности.

Эмпирические исследования экономического поведения должны учитывать два важных момента. Во-первых, действия акторов надо соотносить с психологическими закономерностями принятия решений. Психические особенности восприятия и интерпретации информации могут приводить к психологическим искажениям при принятии хозяйственных решений. Д. Канеман и А. Тверски доказали, что принятие решений в условиях неопределенности должно основываться на учете психологических факторов [37]. Например, «неправильные представления о регрессии» (как проявление регресса к среднему), «иллюзия валидности» и «иллюзорная взаимосвязь» 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 [8]. Во-вторых, для определения релевантных правил и институтов, которыми руководствуются индивиды, необходимо исследовать дискурсы, истории, нарративы в контексте исторических и культурных процессов, происходящих в обществе в исследуемые промежутки времени. Поведенческие особенности обладают свойством

контекстуальной привязанности, что не снижает их значимости для качественных и нормативных оценок эффективности внутрифирменной организации и рыночного процесса как частей единого эволюционирующего социального организма.

Институты задают ограничения и создают стимулы для акторов. Однако важно учитывать, что институты формируют познавательные и информационные условия для осуществления процесса выбора и ранжирования альтернатив. Действия экономических акторов могут рассматриваться через призму как рационального, так и иррационального поведения [2]. Иррациональные действия акторов также могут *ex post* получать вполне рациональное объяснение с учетом институционального окружения, которое современники не принимали во внимание. Например, традиционно рассматривают движение луддитов в конце девятнадцатого века как (главным образом) иррациональную атаку на машинное производство и технологию. Вместо этого, Андерсон и Толлисон [28] утверждают, что разрушение капитала было рациональной целью тех, кто хотел поддержать трикотажный картель [35].

Анализ экономического поведения необходимо проводить с учетом *ax ante* и *ex post* институциональных факторов. Интерпретация поведения *ex post* будет явно или неявно включать институциональные факторы, которые по тем или иным причинам не учитывались акторами, вступающими в экономические и социальные обмены в конкретных временных и исторических координатах.

Таким образом, исследования экономического поведения сквозь призму предпосылки об адаптивной рациональности имеют ярко выраженную контекстную форму. Выявление и описание правил, институтов и социального капитала позволяет выявить, пусть и не всеобщие (как в случае естественнонаучных законов), закономерности экономических и социальных действий на конкретной стадии хозяйственной эволюции общества, что позволяет в дальнейшем тестировать и исследовать новые взаимодействия, основываясь на достигнутых научных результатах. Данный подход к анализу экономического поведения будет успешным, если нам удастся выявить подобные закономерности институциональной организации и принятия решений на других пространственных и временных примерах социальных и экономических взаимодействий.

Подход, основанный на анализе экономического поведения с позиций адаптивной рациональности, больше ориентирован на разработку инструментов, способствующих более глубокому пониманию институциональных контекстов и эволюционных процессов в рамках специфического хозяйственного порядка. Релевантное понимание процессов и знание траектории эволюции институциональной организации хозяйственного порядка может служить основой для разработки эффективных мер регулирования с учетом действий групп специальных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. М.: Карьера Пресс, 2011.
2. Акерлоф, Дж. Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Пер. с англ. М.: Юнайтед Пресс, 2010.
3. Артур Б. Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
4. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995.
5. Вольчик В.В. Институты, экономическая координация и неявное знание // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т. 9. № 2.
6. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2.
7. Вольчик В.В. Эволюция и экзаптация экономических институтов // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложение. Материалы международной научной конференции. М.: Изд-во ГУУ, 2009.
8. Вольчик В.В. Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 2.
9. Вольчик В.В., Бережной И.В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
10. Вольчик В.В., Бережной И.В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 2.
11. Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 4.
12. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). Т. 2. № 3. 2011.

13. *Ефимов В.М.* Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Экономическая социология. 2011. Т. 12. № 3.
14. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
15. *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.
16. *Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки. М.: Институт Гайдара, 2011.
17. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
18. *Норт Д.* Понимание экономических изменений. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
19. *Петренко В.Ф.* Конструктивистская парадигма в психологической науке // Психол. журн. 2002. Т. 23. № 3.
20. *Радченко В.А.* Эффективная идентификация и экономическое развитие: предпосылки парадигмы идентификации // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). Т. 2, № 4. 2010.
21. *Розмаинский И.В.* На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 1. № 1. 2003.
22. *Улановский А.М.* Конструктивизм, радикальный конструктивизм, социальный конструкционизм: мир как интерпретация // Вопросы психологии. 2009. № 2.
23. *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS, 1994. Вып. 4. С. 21.
24. *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
25. *Ходжсон Дж.* Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8
26. *Шапиро И.* Бегство от реальности в гуманитарных науках // М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
27. *Швери Р.* Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. № 7.
28. *Anderson G.M., Tollison R.D.* Luddism as cartel enforcement // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1986. № 142. P. 727–738.
29. *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
30. *Leister C., Chiappin J.R.N.* Bounded and Adaptive Rationality, Decision Processes and Problem Solving in H.A. Simon // COGNITIO-ESTUDOS: Revista Eletronica de Filosofia, Sao Paulo. Vol. 7. No. 1, janeiro - junho, 2010. P. 26–42.
31. *Greif Avner, LaitinSource David D.* A Theory of Endogenous Institutional Change // The American Political Science Review. Vol. 98. No. 4 (Nov., 2004). P. 633–652.
32. *Hodgson G.M.* The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics. 2003. V. 27.
33. *Kaufman B.E.* The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons // Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 52 (2003) 79.
34. *Olson M.Jr.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. Vol. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association Washington, DC, January 6–8, 1995.
35. *Robert B. Ekelund Jr., Robert F. Hébert.* Interest-group analysis in economic history and the history of economic thought // Public Choice (2010) 142. P. 471–480.
36. *Simon H.A.* Altruism and Economics (in The Economics of Altruism) // American Economic Review. 1993. V. 83. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association.
37. *Tversky A., Kahneman D.* Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science 27 September 1974: Vol. 185. No. 4157, P. 1124 –1131.
38. *Witt U.* Evolutionary concepts in economics // Eastern Economic Journal. 1992. Vol. 18. No. 4. P. 406.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОМПЕНСАЦИИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

А.В. ШМАКОВ

кандидат исторических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: a.shmakov@mail.ru;

Е.А. БУЛГАКОВА

аспирантка,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: katrin_sun@mail.ru

Данная статья посвящена рассмотрению экономического подхода к определению размера компенсации в гражданском праве. Компенсация рассматривается не только как средство возмещения потерь и восстановления справедливости, но и как цена нарушения закона, правильное определение которой способствует достижению экономической эффективности.

Ключевые слова: экономический анализ права; гражданское право; договорное право; деликтное право; компенсация; эффективность закона.

The article has presented economic analysis of compensation in civil law. The compensation is not only means of loss replacement, but the price of breaking of a law. The correct calculation of it have an effect on the economic efficiency.

Keywords: law and economics; civil law; contract law; tort law; compensation; efficacy of law.

Коды классификатора JEL: K12, K13.

1. Постановка проблемы

Постановка проблемы определения эффективного размера компенсации требует уточнения целей, которые должна преследовать система права при использовании компенсационного механизма. Мнения специалистов в области юриспруденции и экономики расходятся в вопросе определения данных целей. Согласно юридическому подходу, единственной целью выплаты компенсации является возмещение потерь стороне, пострадавшей в результате нарушения ее законных прав. В реализации данной цели ученые-юристы видят соответствие принципу социальной справедливости. Теоретики экономической теории права считают, что основной целью использования средств судебной защиты, одним из которых является компенсация¹, должно стать снижение экономической неэффективности нарушения законодательства. Реализация предлагаемой экономистами цели подразумевает, что защищать нужно не любую признанную законной деятельность, а лишь те виды деятельности, которые эффективны с экономической точки зрения.

В рамках экономического подхода к праву любое средство судебной защиты рассматривается как цена, которую должен заплатить нарушивший законное правило индивид. Если такой индивид

¹ Следует помнить, что использование механизма компенсации является лишь одним из способов защиты законных прав. Помимо компенсационных механизмов могут использоваться иные меры гражданской, административной и уголовной ответственности, которые также являются альтернативой, требующей всестороннего сравнительного анализа.

готов заплатить указанную цену, правило не будет выполняться. Вопрос определения способа и размера компенсации больше похож на определение оптимальной цены нарушения закона, чем на определение справедливого возмещения потерь пострадавшей стороны. Неверное определение размера компенсации может привести либо к нарушению эффективных правил, если размер компенсации занижен, либо к соблюдению неэффективных правил, а также к стремлению избежать деятельности в определенных сферах, если величина компенсации завышена. Следует заранее отметить, что использование экономического подхода в большинстве случаев не только не приводит к нарушению принципов справедливости, но и позволяет сделать использование механизмов компенсации более осмысленным и непротиворечивым.

Данная статья посвящена рассмотрению экономического подхода к определению размера компенсации. В рамках исследования мы ставим перед собой следующие задачи:

- 1) систематизировать используемые в гражданском праве способы компенсации и провести экономический анализ эффективности применения указанных способов компенсации;
- 2) проанализировать эффективность практического использования механизма компенсации в договорном праве РФ.

2. Методы расчета компенсации²

Существует два основных метода определения величины компенсации в гражданском праве [9].

1) **Метод нейтральности к риску.** Данный метод может применяться для компенсации потерь собственности, эквивалент которой доступен на рынке. В случае если замена возможна, рыночная цена заменителя определяет размер требуемой компенсации. Данный метод может быть использован также для товаров, которых на настоящий момент нет на рынке, но которые периодически на рынке появляются, например, редкие книжные издания либо антиквариат. Владельцы таких товаров часто готовы их продать за определенную достаточно высокую цену, эта цена и определяет размер компенсации.

Данный метод расчета компенсации основан на экономической концепции безразличия: при выплате потерпевшему полной компенсации, его общее состояние не должно ухудшиться по сравнению с состоянием, существующим до события, приведшего к возникновению ущерба. Потерпевшему, получившему полную компенсацию, безразлично, имел место неблагоприятный случай или же не имел. Его благосостояние от этого не меняется. Данные соображения удобно пояснить графически (рис. 1).

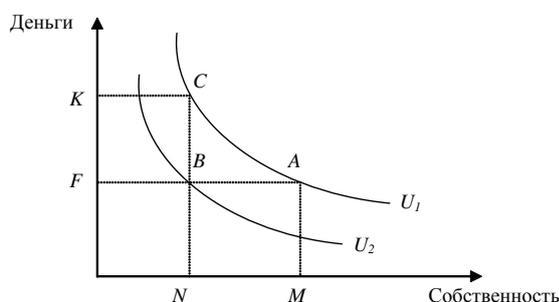


Рис. 1. Определение размера компенсации

Если в результате неблагоприятного события полезность индивида снизилась с уровня U_1 до уровня U_2 , полная компенсация должна переместить потерпевшего на прежнюю кривую безразличия U_1 ³. Траектория движения благосостояния индивида будет выглядеть следующим образом: в результате потери собственности потерпевший переходит из точки A в точку B , а компенсация возвращает его на прежнюю кривую безразличия в новую точку C . Размер полной компенсации составит сумму $(K - F)$.

Метод нейтральности к риску предусматривает использование одного из следующих видов компенсации [8]:

² Подробнее с экономическим подходом к компенсации убытков можно ознакомиться в [7].

³ Кривая безразличия — это линия (U), показывающая различные наборы благ (в нашем случае собственности и денег), имеющие для человека одинаковую полезность. Линия построена так, что для человека не имеет принципиального значения, в какой точке этой линии он окажется. Поскольку собственность и деньги взаимозаменяемы, то потерю собственности можно компенсировать определенным количеством денег так, что общее благосостояние человека не изменится.

А) Компенсация ожидания. При использовании компенсации ожидания суд присуждает возмещение ущерба в размере, который ставит пострадавшую сторону в такое положение, в котором она оказалась бы в случае соблюдения ее законных прав. Если использование компенсации достигает своей цели, то благосостояние пострадавшей стороны в случае соблюдения ее прав и в случае их нарушения и выплаты компенсации совпадают. В этом случае пострадавшей стороне безразлично, были ли ее законные права соблюдены, или имело место возмещение ущерба. Предположим, билетное агентство «А» предлагает билеты в театр по цене a . Покупатель заказывает x билетов, а агентство нарушает договор. Покупатель приобретает билеты на это представление в агентстве «В» по цене b . Идеальная компенсация ожидания составит $x \times (b - a)$.

Б) Компенсация издержек упущенных возможностей. Любые действия индивида связаны с отказом от других, альтернативных действий. Например, заключение одного договора часто связано с отказом от заключения других, альтернативных договоров. При использовании компенсации издержек упущенных возможностей (альтернативных издержек) суд присуждает возмещение ущерба в размере, который ставит пострадавшую сторону в такое положение, в котором она оказалась бы в случае осуществления альтернативных действий, например, заключения наилучшего из альтернативных договоров. Если использование компенсации достигает своей цели, то благосостояние пострадавшей стороны в случае реализации лучшей из упущенных альтернативных возможностей и в случае нарушения законного права и выплаты компенсации совпадают. В этом случае пострадавшей стороне безразлично, была ли реализована лучшая из упущенных альтернатив, или имело место возмещение ущерба. Пусть билеты в театр предлагают три агентства «А», «В» и «С». Покупатель отказывается от возможности купить билеты в агентстве «В» по цене b , заказав в агентстве «А» x билетов по более низкой цене a . Агентство «А» нарушает договор, и покупатель вынужден срочно купить билеты в агентстве «С» по более высокой цене c . Компенсация издержек упущенных возможностей составит $x \times (c - b)$.

В) Компенсация доверия. Часто действия индивидов связаны с издержками, которые в случае нарушения их законных прав могут не принести ожидаемого результата и оказался чистыми потерями. Например, кредитор вкладывает средства в сделку, рассчитывая на выполнение обязательств и доверяя должнику. Если договор нарушается, инвестиции в доверие оказываются убыточными, кредитор получает ущерб, возрастающий вместе с ростом доверия. Следовательно, нарушение договора ставит кредитора в худшее положение по сравнению с тем, в котором он оказался бы, если бы договор не был заключен. При использовании компенсации доверия суд присуждает возмещение ущерба в размере, который ставит пострадавшую сторону в такое положение, в каком она оказалась бы, если бы указанное действие пострадавшего индивида не было совершено, например, приведенный в примере договор не был заключен. Если использование компенсации достигает своей цели, то благосостояние пострадавшей стороны в случае отсутствия заключенного договора и в случае нарушения договора и выплаты компенсации совпадают. В этом случае пострадавшей стороне безразлично, имело место возмещение ущерба или же действие, связанное с нарушением законных прав, не произошло вовсе. Пусть покупатель берет на себя обязательство купить x билетов в театр в агентстве «А» по цене a . Доверяя договору, агентство «А» покупает билеты по оптовой цене b . Покупатель нарушает договор, и агентство «А» вынуждено перепродать наличные билеты другому покупателю по цене c , которая к этому времени опустилась ниже первоначальной оптовой цены. Компенсация доверия составит $x \times (b - c)$.

2) **Метод эквивалентности к риску.** Данный метод используется в случае, если стоимость ущерба невозможно определить по цене имеющихся на рынке товаров заменителей. Мы уже указали, что для полного возмещения причиненного ущерба необходимо вернуть потерпевшему такую сумму денег, чтобы он не чувствовал ухудшения своего положения в результате нарушения его законных прав, т.е. вернуть его на первоначальную кривую безразличия. В ряде случаев это невозможно, например, если потерпевший получил непоправимые увечья или погиб. Для поврежденных, повлекших смерть или неизлечимые увечья, компенсация не может быть вычислена однозначно правильно, поскольку жизнь и здоровье человека в большинстве случаев бесценны. Однако суд обязан назначить выплату компенсации, чтобы создать стимулы к аккуратному поведению нарушителей и снизить количества несчастных случаев в будущем. Для этого необходимо сформировать качественное понимание порядка расчета компенсации такого рода ущерба.

Фактически любая деятельность человека может привести к травме или смерти при несоблюдении определенных мер предосторожности. Рациональный индивид оценивает риски неблагоприятного для себя исхода, и, если риски достаточно высоки, принимает определенные меры предосторожности.

рожности, связанные с дополнительными затратами. Рациональное решение приводит к равенству предельных затрат и ожидаемых предельных выгод от принятия мер предосторожности. Выгоды в данном случае выражаются в сохранении жизни и здоровья, затраты – в денежной сумме, потраченной на обеспечение безопасности. Если выгоды от потраченной на меры предосторожности денежной суммы больше, чем сама потраченная сумма, ее следует тратить, увеличивая меры предосторожности. Если же дополнительно потраченная денежная сумма приводит к незначительному увеличению безопасности, денежная оценка которого меньше, чем затраченная сумма, нести такие затраты нерационально.

Таким образом, индивид, принимая решение о принятии мер безопасности, производит несколько оценок:

А) Оценку вероятности того, что меры безопасности помогут избежать отрицательных последствий несчастного случая (P). Данная оценка формируется на основании располагаемой им информации о подобных несчастных случаях. Поскольку данная информация распределена между членами общества относительно равномерно, суд может сравнительно легко определить данный параметр.

Б) Оценку ущерба от несчастного случая (L). В данном случае индивид самостоятельно формирует субъективную оценку собственной жизни и здоровья. Суду трудно получить данную оценку, поскольку такого рода оценки очень субъективны. Потерпевший, даже если он остался жив, будет искажать данную оценку, чтобы увеличить размер компенсации. Однако цель суда состоит в том, чтобы найти подтверждение субъективной оценке потерь потерпевшего и назначить выплату соответствующего размера компенсации.

В) Оценку адекватных затрат на дополнительные меры предосторожности (B). Индивид оценивает меры предосторожности по выявленному нами правилу: принятие дополнительных мер предосторожности разумно до тех пор, пока расходы на меры предосторожности не сравняются по величине со снижением ожидаемого ущерба от несчастного случая ($B = P \times L$). И, соответственно, для индивида это финальная стадия расчетов, на которой он определяет, тратить или не тратить средства на дополнительные меры безопасности. Суд же располагает данной величиной, поскольку в ходе судебного процесса может выяснить, какие разумные меры предосторожности по факту были приняты индивидом.

Таким образом, суд может определить субъективную оценку причиненного ущерба индивидом, изучив его поведение: определив сумму денег, потраченную им на меры предосторожности, а также рассчитав вероятность несчастного случая. Суду остается только провести обратный расчет по формуле, используемой индивидом для определения рациональных затрат. Размер адекватной компенсации ущерба составит:

$$L = B/P$$

Рассмотрим условный пример. Допустим, в аварии погиб человек. Родственники погибшего показали в суде, что за неделю до аварии он оснастил автомобиль подушками безопасности стоимостью \$100 — субъективная оценка адекватных мер предосторожности (B). Других дополнительных мер предосторожности не предпринималось. Статистика показывает, что вероятность смертельного исхода в результате несчастного случая при покупке подушек безопасности падает на 0,0001 (в тяжелую аварию попадает каждый тысячный, подушка безопасности спасает каждого десятого, попавшего в аварию, отсюда $0,001 \times 0,1 = 0,0001$). Из полученных данных можно определить субъективную оценку собственной жизни потерпевшим. Если он вел себя рационально, то он решил потратить дополнительные \$100, потому что для него $B = P \times L$, то есть $\$100 = 0,0001 \times L$. Значит, он оценивал свою жизнь в сумму, равную $L = B/P = \$100/0,0001 = \1000000 . Эта сумма может быть признана адекватным размером компенсации.

3. Выбор эффективного вида компенсации при использовании метода нейтральности к риску

Если случаи использования метода эквивалентности к риску обозначены достаточно четко, то выбор эффективного вида компенсации при использовании метода нейтральности к риску представляется задачей, требующей дополнительного анализа. Согласно юридическому подходу лучшим средством компенсации потерь, полученных в результате нарушения законных прав индивида, является компенсация ожидания. Необходимо проверить, будет ли данная компенсация оптимальной с точки зрения экономического подхода, направленного на сдерживание нежелательной активности индивидов через использование механизма компенсации. При принятии решения относительно исполь-

зуемого способа компенсации необходимо учесть, что компенсация оказывает влияние, во-первых, на уровень активности правонарушителя, который будет излишним, если размер компенсации недостаточен, во-вторых, на уровень активности потерпевшего, который в случае выплаты заниженной компенсации будет недостаточен, поскольку потерпевший станет избегать деятельности, связанной с риском. Если же размер компенсации завышен, это отрицательно скажется на потенциально полезной деятельности правонарушителя, связанной с возможным риском нанесения ущерба. Важно верно выбрать размер компенсации, поскольку ошибка в размере компенсации искажает стимулы. Например, для случая договорного права компенсация установлена на эффективном уровне, если должник будет выполнять эффективные обязательства и нарушать неэффективные. Компенсация ниже оптимального уровня заставляет должника нарушать обязательства слишком часто, что приводит к отказу кредитора заключать договор. Компенсация выше оптимального уровня приводит к отказу должника заключать договор. При определении оптимального уровня компенсации возникает парадокс компенсации: «Чтобы потенциальный нарушитель вел себя осмотрительно, он должен полностью компенсировать убытки потерпевшего в случае нарушения его законных прав. Однако полная компенсация снижает стимулы потерпевшего для соблюдения мер предосторожности, и чтобы он вел себя осмотрительно, в случае нарушения его законных прав он не должен получать никакой компенсации. При этом в юридической традиции компенсация, выплаченная причинителем вреда, равна компенсации, полученной потерпевшим. Следовательно, можно предположить, что компенсация не может создавать эффективных стимулов, как для причинителя ущерба, так и для потерпевшего»⁴.

Современная юридическая традиция в большей степени нацелена на создание эффективных стимулов для причинителя ущерба, забывая о стимулах потерпевшего. Решить парадокс компенсации можно было бы, заменив часть компенсации штрафом в пользу государства. В этом случае у причинителя ущерба остаются стимулы к принятию оптимальных мер предосторожности, поскольку он оплачивает весь причиненный ущерб, частично в форме компенсации, частично в форме штрафа. У потерпевшего также имеются достаточные стимулы к принятию мер предосторожности, поскольку ему компенсируют только часть полученного ущерба. При этом полный отказ от механизма компенсации в пользу штрафа нерационален, во-первых, потому, что компенсация стимулирует потерпевшего к подаче иска, во-вторых, поскольку компенсация направлена не только на создание верных стимулов, но и на поддержание благосостояния потерпевшего, она выполняет функцию страхования.

В остальном приоритет компенсации ожидания над прочими видами компенсации удовлетворяет принципу экономической эффективности, а возникающая неэффективность проявляется по причине возможной неверной оценки размера компенсации. Докажем, что использование компенсации ожидания является эффективным вариантом судебной защиты. Для доказательства удобно использовать пример договорного права, однако при переходе от частного случая договорного права к общему случаю гражданского права принципиально ничего не изменится, но придется оперировать трудно измеряемой величиной полезности.

Пусть должник X принимает меры предосторожности x , направленные на выполнение договора [5]. А кредитор Y выбирает уровень активности y , связанный с доверием к должнику. Используемый размер компенсации должен создавать стимулы, при которых суммарная прибыль должника и кредитора будет максимальна. Условие оптимального с точки зрения общества поведения:

$$P(x) \times Rp(y) + (1 - P(x)) \times Rnp(y) - y - x \rightarrow \max \quad (1)$$

где $Rp(y)$ — доход кредитора, если договор выполнен; $Rnp(y)$ — доход кредитора, если договор не выполнен; $P(x)$ — вероятность выполнения договора, зависящая от мер предосторожности должника.

Поведение должника эффективно для общества, если им выбран уровень мер предосторожности, при котором производная функции (1) по x равна нулю:

$$P'(x) \times [Rp(y) + Rnp(y)] = 1 \quad (2)$$

Поведение кредитора эффективно для общества, если им выбран уровень активности, при котором производная функции (1) по y равна нулю:

$$P(x) \times Rp'(y) + (1 - P(x)) \times Rnp'(y) = 1 \quad (3)$$

Проверим, действительно ли компенсация ожидания (De) создает эффективные стимулы. Согласно определению: $De = Rp(y) - Rnp(y)$.

⁴ Кутер Р. (1985) писал: «Эффективные стимулы не требуют интернализации всех издержек, а только предельных издержек, и парадокс решаем, если заставить должника интернализировать предельные выгоды от принятия мер предосторожности, а кредитора интернализировать предельные издержки доверия к договору».

Индивидуальные стимулы должника состоят в минимизации функции его издержек, связанных с затратами на принимаемые меры предосторожности и выплатой компенсации при возникновении ущерба:

$$x + (1 - P(x)) \times De = x + (1 - P(x)) \times [Rp(y) - Rnp(y)] \rightarrow \min \quad (4)$$

Приравняв к нулю производную функции (4) по x , найдем условие оптимального индивидуального поведения должника:

$$P'(x) \times [Rp(y) + Rnp(y)] = 1 \quad (5)$$

Обратим внимание, что уравнения (5) и (2) совпадают. Следовательно, компенсация ожидания создает эффективные с точки зрения общества стимулы к предосторожности для должника.

Индивидуальные стимулы кредитора состоят в максимизации функции его прибыли:

$$P(x) \times Rp(y) + (1 - P(x)) \times [Rnp(y) + De] - y \rightarrow \max \quad (6)$$

Если при расчете компенсации использовать не фактическую, а оптимальную степень доверия, то компенсация ожидания не будет зависеть от уровня активности кредитора: $De'_y = 0$. Приравняв к нулю производную функции (6) по y , найдем условие оптимального индивидуального поведения кредитора:

$$P(x) \times Rp'(y) + (1 - P(x)) \times Rnp'(y) = 1 \quad (7)$$

Обратим внимание, что уравнения (7) и (3) совпадают. Следовательно, компенсация ожидания, при которой учитывается оптимальная степень доверия должника, создает эффективные с точки зрения общества стимулы для поведения кредитора. Значит, идеально рассчитанная компенсация ожидания создает верные стимулы для эффективного выполнения или для нарушения договоров, а если перейти к общему случаю, является оптимальной.

Требуется пояснить, что означает оптимальная степень доверия и идеально рассчитанная компенсация. При расчете размера компенсации (любым из предложенных способов) важно понимать, что компенсация не должна стимулировать чрезмерное, неоправданное доверие между индивидами. Например, если вы отправляете деловые документы простой почтой, они с определенной вероятностью могут быть утеряны. В данном случае возможный ущерб, связанный с потерей документов, вызван излишним доверием к почте, и данных потерь легко можно было избежать, отправив бумаги заказным письмом либо заказав доставку с курьером. Но если суд постановит полностью компенсировать потери отправителя документов за счет средств почты, появится неверный стимул отправлять деловую корреспонденцию простой почтой. Данное судебное решение будет связано с дополнительными потерями в будущем.

Поэтому компенсировать необходимо не все потери, связанные с обманутым доверием, а только издержки оптимального, разумного доверия. Оптимальным следует считать уровень доверия, при котором математическое ожидание выгоды от деятельности, связанной с доверием, максимизируется. Например, для случая договорного права ожидаемая выгода от увеличения доверия равна выгоде кредитора от дополнительных инвестиций в договор (связанных с доверием к должнику), умноженной на вероятность выполнения обещания должником. Ожидаемые потери от увеличения доверия равны потерянными инвестициям в невыполненный договор, умноженным на вероятность невыполнения обещания должником. Соображения эффективности требуют большего доверия, если ожидаемая выгода превышает ожидаемые потери, и меньшего доверия, если ожидаемые потери превышают ожидаемую выгоду.

Регулируя уровень компенсации, гражданское право может регулировать и уровень доверия. Если судом компенсируются потери, являющиеся результатом оптимальной, а не фактической степени доверия, потерпевший не получает никакой компенсации потерь от сверхдоверия и имеет стимул избегать сверхдоверия, вести себя более осмотрительно. Гражданское право препятствует чрезмерному доверию, компенсируя потерпевшему понесенные им потери лишь до определенного уровня, равного ущербу, который возник бы при оптимальном уровне доверия. На практике юристам следует связывать понятие сверхдоверия с предсказуемостью. Доверие потерпевшего является предсказуемым со стороны причинителя ущерба, если его степень соответствует разумным ожиданиям причинителя ущерба в данных обстоятельствах. Чрезмерное доверие потерпевшего предвидеть невозможно, и чрезмерные убытки не должны компенсироваться. То есть, например, в договорном праве должник должен нести разумно ожидаемые издержки невыполнения обязательства, если кредитор не поставил его в известность относительно необычно высоких издержек нарушения обещания.

Мы показали, что использование компенсации ожидания формирует стимулы индивидов наилучшим образом. Другие виды компенсации меньше по размеру, а следовательно, создают недостаточно стимулов для эффективного поведения должника и кредитора. Для демонстрации данного

тезиса, а также дополнительного пояснения различий между представленными видами компенсации, рассмотрим классическое судебное дело Хоукинс против Мак Ги [10]. Истец, Джордж Хоукинс, в детстве попал в аварию, после которой у него на руке остался шрам. По достижении 18 лет доктор Мак Ги убедил его сделать операцию по пересадке кожи, обещая полностью убрать шрам. Другой врач пытался объяснить ему, что убрать шрам полностью невозможно, но можно сделать его менее заметным. Джордж поверил первому врачу, однако в результате операции шрам стал больше и покрылся волосами. Хоукинс подал иск против Мак Ги. Рассмотрим, как на теоретическом уровне можно определить размер компенсации ущерба.

Для анализа воспользуемся аппаратом кривых безразличия (рис. 2). Горизонтальная ось показывает возможные состояния руки: 0 % – рука не работает, 100 % – рука полностью здорова. Вертикальная ось показывает размер компенсации. Гиперболы – кривые безразличия, показывающие комбинации денежной суммы компенсации и состояния руки, приносящие Джорджу одинаковую полезность. Для него не имеет значения, в какой точке конкретной кривой оказаться.

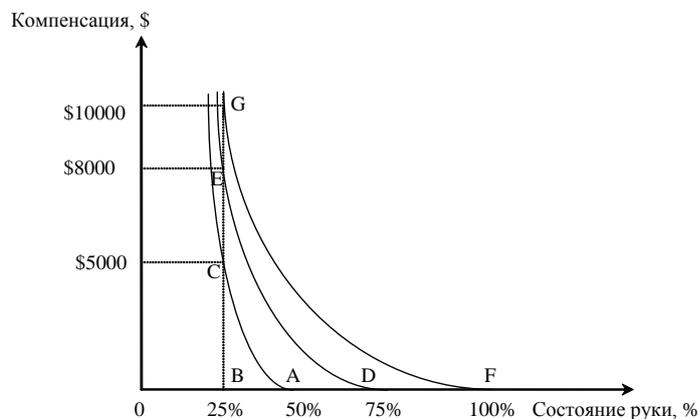


Рис. 2. Определение размера компенсации

Изначально Джордж находился в точке А, состояние его руки оценивалось в 50%. Врач обещал ему полное восстановление руки, в результате чего Джордж должен был оказаться в точке F, однако он не выполнил обязательство, и Джордж оказался в точке В. Суд не может переместить Джорджа ни в точку F, ни назад в точку А, однако может назначить ему компенсацию определенного уровня полезности, перемещая его на одну из кривых безразличия. Если в качестве средства защиты договора выбрана компенсация ожидания, суд должен учесть ожидания Джорджа относительно того, что в результате договора состояние его руки составит 100 %, и переместить его на проходящую через этот уровень состояния руки кривую безразличия GF. Поскольку состояние руки фиксировано на уровне 25%, Джорджа следует переместить в точку G, и компенсация ожидания составит \$10000. Если в качестве средства защиты договора используется компенсация издержек упущенных возможностей, суд должен учесть, что Джордж мог обратиться к альтернативному врачу, обещавшему 75% состояния руки, и переместить его на проходящую через этот уровень состояния руки кривую безразличия DE. То есть Джорджа следует переместить в точку E, и компенсация издержек упущенных возможностей составит \$8000. Если же в качестве средства защиты договора используется компенсация доверия, суд должен учесть первоначальное состояние Джорджа – 50% состояния руки, и переместить его на проходящую через этот уровень состояния руки кривую безразличия АС. То есть Джорджа следует переместить в точку С, и компенсация доверия составит \$5000.

Мы видим, что наибольший размер имеет компенсация ожидания, определенная нами как наиболее эффективная. Меньше размер компенсации издержек упущенных возможностей. И меньше всего размер компенсации доверия. Данные виды компенсации менее эффективны, но могут использоваться как второе лучшее в случае, если использование компенсации ожидания невозможно.

4. Выбор вида компенсации в условиях несовершенства информации

Следует остановиться на рассмотрении особенностей практического применения рассматриваемых видов компенсации [7]. Мы выяснили, что юристы и экономисты сходятся во мнении относительно эффективности компенсации ожидания. И компенсация ожидания, в том виде, в котором

представляют ее юристы, — самый распространенный в юридической практике способ предотвращения нарушения договора. Однако данная определяемая юристами компенсация в реальной практике часто не соответствует своему истинному назначению, поскольку ее размер не совпадает с идеальной компенсацией ожидания. Это связано, во-первых, с игнорированием понятия оптимальной степени доверия, во-вторых, с практическими трудностями получения судами точной информации и ее обработки. Например, при использовании для подтверждения ожиданий уменьшения ценности блага для потребителя можно подтвердить снижение рыночной цены, но практически невозможно подтвердить вашу субъективную оценку вещи. Особенно если вы цените ее выше рыночной стоимости, а совершенные субституты, доступные для покупки, отсутствуют. Если вы заключили договор на покупку конкретного участка земли рядом с озером, а вам предоставили другой участок, можно определить разность рыночной стоимости участков, но фактически невозможно оценить вашу субъективную оценку данного участка. Ваша оценка может быть значительно выше, потому что в озере много рыбы. В результате утраченная полезность недокомпенсируется. В подобных случаях можно было бы в качестве аргумента предоставить суду информацию о недополученном вами излишке потребителя. Но бывает затруднительно достоверно подтвердить уровень вашего спроса. Такие затруднения становятся причиной использования альтернативных способов компенсации, которые менее эффективны, но проще в практическом использовании.

Компенсация издержек упущенных возможностей может быть использована как альтернатива компенсации ожидания, когда использование последней затруднительно, например, в силу того, что условия сделки зафиксированы недостаточно четко, и суд не может рассчитать размер компенсации ожидания. Использование компенсации упущенных возможностей также может быть затруднено, поскольку для ее использования необходимо доказать существование возможных альтернатив, например, возможность заключения альтернативного договора, подтверждение условий такого договора. Для признания альтернативного договора необходимы достаточные основания, подтверждение наличия альтернативного товара на рынке и возможности заключения договора. Вообще в случае наличия на открытом рынке совершенных товаров-субститутов, расчет компенсации издержек упущенных возможностей существенно упрощается, поскольку товар-субститут является очевидной, легко фиксируемой альтернативой. Если же совершенных заменителей товара нет, например, вы собираетесь купить предмет антиквариата, использование данного способа компенсации затруднительно. Отметим, что условия альтернативного договора будут заведомо хуже данного заключенного договора. В противном случае был бы заключен альтернативный договор. Следовательно, компенсация издержек упущенных возможностей создает недостаточные стимулы к исполнению договора для должника.

Компенсация доверия может использоваться в ряде случаев, когда не удастся ни оценить потери от нарушения законных прав, ни доказать существование доступных альтернатив. Это особенно актуально для случаев договорного права в случае, если потери от нарушения договора трудно оценимы, а альтернативные договоры достоверно не зафиксированы. Например, вы заключили договор на аренду единственного выставочного павильона, чтобы продемонстрировать продаваемую вами офисную технику. Вы уверены, что имеете хороший шанс продать данную технику прямо на выставке, и привозите с собой значительную партию, расходуя средства на перевозку. Но арендодатель нарушает договор и не предоставляет вам выставочные площади, в результате чего продажи не состоятся. Использование компенсации ожидания или компенсации издержек упущенных возможностей затруднительно. Ни договора, ни альтернативной возможности провести выставку не было. Оценка же компенсации доверия осуществима. Отметим, что компенсация доверия будет меньше, чем компенсация ожидания (она также меньше, чем компенсация издержек упущенных возможностей). Следовательно, использование данной компенсации также не оптимальный, а лишь приемлемый в ряде случаев вариант.

5. Использование механизма компенсации в договорном праве РФ

Сопоставим приведенные в предыдущих разделах теоретические выводы и рекомендации в вопросе использования механизма компенсации с существующей на сегодняшний день отечественной практикой. В данном разделе мы сознательно сужаем объект исследования, выбрав в качестве приоритетного анализируемого института договорное право. При желании аналогичной проверке могут быть подвергнуты и другие институты гражданского права.

В гражданском законодательстве РФ компенсация определяется как возмещение убытков, возникших вследствие нарушения гражданско-правовой обязанности, когда ее исполнение в натуре

(реальное исполнение) в связи с таким нарушением стало невозможным; когда управомоченное лицо утратило по вине обязанного лица интерес к реальному исполнению обязанности; в иных предусмотренных законом случаях денежного возмещения имущественных потерь, вызванных нарушением обязанностей [3]. Основным принципом института компенсации является принцип полного возмещения – лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере [2, ст. 15, п. 1].

Гражданским кодексом РФ закреплены следующие виды компенсации: возмещение убытков (подлежат возмещению два элемента убытков: «реальный ущерб» и «упущенная выгода»); компенсация морального вреда [2, ст. 12].

1) Реальный ущерб — расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества [2, ст. 15, п. 2]. Это законодательное определение убытков в виде реального ущерба, который в правоприменительной практике именуется как «прямые» убытки.

2) Упущенная выгода — неполученные доходы, которые данное лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено [7, ст. 15, п. 2]. Если лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, то лицо, право которого нарушено, может требовать возмещения, наряду с другими убытками, упущенной выгоды в размере не меньшем, чем такие доходы.

3) Моральный вред — физические или нравственные страдания гражданина, вызванные нарушением его личных неимущественных прав либо посягательством на принадлежащие гражданину другие нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом [2, ст. 151].

Из редакции ст. 151 Гражданского кодекса РФ следует, что субъектом права требования возмещения морального вреда может признаваться исключительно гражданин как физическое лицо, ибо только физическое лицо может испытать физические и нравственные страдания. В данном контексте сохранение практики судов общей юрисдикции по возмещению морального вреда в пользу юридических лиц, основанной на Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 г. [4], представляется скорее полезным, но временным недоразумением, вызванным формальным использованием положения п. 7 ст. 152 Гражданского кодекса РФ, предусматривающего применение правил о защите деловой репутации гражданина (включающих возмещение морального вреда) к защите деловой репутации юридического лица. Следовательно, ответственность в виде возмещения морального вреда не возникает из договорных обязательств, и в рамках договорного права в составе убытков подлежат возмещению только два элемента: «реальный ущерб» и «упущенная выгода».

Положения об имущественной ответственности за неисполнение договорных обязательств предусматривают возможность уплаты неустойки [2, ст. 330-333, 394], возмещение убытков [2, ст. 15, 393], уплату процентов за пользование чужими денежными средствами [2, ст. 395]. Имущественная ответственность за неисполнение договорных обязательств может устанавливаться и за правонарушения, прямо не обеспеченные санкциями в действующем законодательстве, а в ряде случаев увеличиваться или уменьшаться по соглашению участников договора в сравнении с размером, предусмотренным законом.

В теоретической части данной статьи было дано описание трех видов компенсации, изученных исследователями экономической теории права: компенсация ожидания, компенсация издержек упущенных возможностей и компенсация доверия. Сопоставим данные теоретические виды компенсации с видами компенсации, предусмотренными Гражданским кодексом РФ (табл. 1).

Таблица 1

Сопоставление теоретического и практического подходов к определению видов компенсации

Виды компенсации, используемые в экономической теории права	Виды компенсации, предусмотренные в Гражданском кодексе РФ
Компенсация ожидания	Компенсация реального ущерба, морального вреда, полная компенсация упущенной выгоды
Компенсация издержек упущенных возможностей	Компенсация реального ущерба, морального вреда, частичная компенсация упущенной выгоды
Компенсация доверия	Компенсация реального ущерба, морального вреда

Примечание: при анализе института договорного права в соответствии с требованиями законодательства РФ из второго столбца таблицы 1 следует исключить компенсацию морального вреда.

В теоретической части работы мы также пришли к выводу, что использование компенсации ожидания, при которой учитывается не фактическая, а оптимальная степень доверия должника, является оптимальным, поскольку создает эффективные с точки зрения общества стимулы для поведения как должника, так и кредитора. В соответствии с данным теоретическим положением, а также сопоставлением табл. 1, оптимальным следует считать размер компенсации, при котором полностью возмещаются реальный ущерб, упущенная выгода и моральный вред. Возможность возмещения морального вреда в рамках гражданского законодательства РФ мы уже обсудили. Проанализируем практику компенсации двух оставшихся элементов ущерба.

В ходе исследования была проанализирована выборка, состоящая из 65 судебных дел, рассмотренных Высшим Арбитражным Судом РФ за период с марта 2007 по март 2009 гг. [1]. Виды нарушений, количество дел в каждой группе, а также предъявляемые истцом требования по изученным искам представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Систематизация судебных дел, рассмотренных
Высшим Арбитражным Судом РФ по видам нарушений**

Виды нарушений	Количество дел	Виды требований				
		Взыскание задолженности по основному договору	Взыскание неустойки	Взыскание убытков	Взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами	Признание сделки недействительной
Ненадлежащее исполнение денежных обязательств	35	+	+	+	+	
Нарушение сроков производства работ, оказания услуг	14		+	+		
Невыполнение обязательств по передаче товара	8	+	+	+		
Поставка товара ненадлежащего качества	5		+	+		
Непередача документов, относящихся к товару	2					+
Утрата залогового обеспечения	1			+		

Далее был определен процент требований, удовлетворенных в ходе судебного разбирательства (табл. 3). Следует пояснить, что количество требований превышает количество судебных дел, поскольку в большинстве судебных исков выдвигается более одного требования.

Таблица 3

Виды требований в случае нарушения обязательств по договору

Вид требований	Количество требований	Количество удовлетворенных требований	Процент удовлетворенных требований
Взыскание задолженности по договору	43	35	81,4
Взыскание неустойки (пени, штрафа) за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств	22	17	77,3
Взыскание убытков, причиненных ненадлежащим исполнением или неисполнением договора	13	9	69
Взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами	8	5	62,5
Признание сделки недействительной (полностью или частично)	8	6	75

Из таблицы видно, что в наибольшей степени — 81,4% случаев — удовлетворялись требования по взысканию задолженности по договору (что в чистом виде соответствует компенсации реального ущерба). Требование о взыскании убытков, причиненных ненадлежащим исполнением или неисполнением договора (включает как компенсацию реального ущерба, так и компенсацию упущенной выгоды) предъявлялось реже и было удовлетворено в 69% случаев. Требование о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами (что, фактически, является элементом упущенной выгоды) было удовлетворено всего в 62,5% случаев. Таким образом, чаще всего пострадавшей стороне компенсируется только часть убытков, соответствующая реальному ущербу. Требования о возмещении упущенной выгоды удовлетворяются значительно реже и не в полном объеме. Если предположить, что предъявляемые в иске требования обоснованы, можно прийти к выводу, что эффективная компенсация ожидания фактически не используется.

Сопоставив данные судебной статистики с теоретическими концепциями определения размера компенсации, мы пришли к выводу, что идеальная с теоретической точки зрения компенсация ожидания фактически не используется; в 28% случаев используется менее эффективная компенсация издержек упущенных возможностей; а в 72% случаев применяется самая неэффективная, но простая для расчета компенсация доверия (табл. 4).

Таблица 4

Использование видов компенсации на практике

Виды компенсации, используемые в экономической теории права	Виды компенсации, предусмотренные в Гражданском кодексе РФ	Статистика использования видов компенсации для анализируемой выборки (65 судебных дел), %
Компенсация ожидания	Компенсация реального ущерба, полная компенсация упущенной выгоды	0
Компенсация издержек упущенных возможностей	Компенсация реального ущерба, частичная компенсация упущенной выгоды	28
Компенсация доверия	Компенсация реального ущерба	72

Рассмотрим основные причины неполной компенсации по исковым требованиям о взыскании убытков, причиненных ненадлежащим исполнением или неисполнением договора. Во многих случаях расчеты понесенных убытков в форме упущенной выгоды трудно обосновать в суде, подтвердить документально. Проверка обоснованности такого искового требования может занять длительное время, требует значительных затрат, поэтому велика вероятность отклонения такого искового требования. При этом величина убытков может оказаться на порядок больше суммы сделки, что, в первом случае, может привести к снижению размера компенсации судом, во втором — инициирует желание сторон предусмотреть в договоре отсутствие компенсации упущенной выгоды. Анализ российской договорной практики показывает, что эта часть убытков в договорах чаще всего предусматривается в следующей формулировке: «недополученная прибыль, или упущенная выгода, не учитывается» [6]. Уже на стадии заключения договора стороны принимают решение, что в случае возникновения спора упущенная выгода не будет учитываться в размере компенсации, поскольку вероятность получения данного вида компенсации низка, а затраты на подтверждение указанного ущерба значительны.

Те же соображения верны и в отношении уплаты процентов за пользование чужими деньгами. Согласно ст. 309 Гражданского кодекса РФ независимо от вида обязательств они должны исполняться надлежащим образом. В противном случае со стороны, нарушившей условия договора, может быть взыскана договорная неустойка. Если условие неустойки не прописано в договоре, то при нарушении денежного обязательства согласно ст. 395 Гражданского кодекса РФ с должника могут быть взысканы проценты за пользование чужими денежными средствами. Однако в большинстве случаев, согласно полученным данным, кредиторы не используют данное право. А в ряде случаев хозяйствующие субъекты не предъявляют даже исковых требований о взыскании задолженности, так как полагают, что это повлечет увеличение издержек, связанных с рассмотрением дела в суде. Поскольку даже в случае положительного решения суда нет оснований полагать, что деньги будут выплачены должником, понесенные издержки могут оказаться выше суммы компенсации, что вызывает нежелание привлекать дополнительные средства для оплаты судебных расходов.

Следствием этого становится преобладание использования возмещения реального ущерба (компенсация доверия), недостаточный размер которого приводит к чрезмерному нарушению обязательств и, как следствие, к снижению уровня деловой активности в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Высший Арбитражный Суд Российской Федерации. Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.arbitr.ru/>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. ФЗ РФ № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 (в редакции от 27.12.2009). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>.
3. *Каприч С.В.* Система действующего в России законодательства, регулирующего бизнес и менеджмент. М.: Дело АНХ, 2009. 160 с.
4. Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 г. (в редакции от 20 апреля 1995 г.). Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=66230#85E8D86103644C39646E2A38073F46B6>.
5. *Одинцова М.И.* Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 299, 307.
6. Рыночная дисциплина и контракты: теория, эмпирический анализ, право / Радыгин А. Д. [и др.]. М.: ИЭПП, 2008. 263 с.
7. *Шмаков А.В.* Экономический анализ права: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. С. 191–194.
8. *Bebchuk L.A.* Damage Measures for Inadvertent Breach of Contract // *International Review of Law and Economics*. 1999. V. 19. P. 319–331.
9. *Cooter R., Ulen Th.* *Law and Economics*. Addison–Wesley, 2007 (5nd ed.). P. 306–316.
10. *Hawkins v. McGee* // *N.H.* 1929. V. 84. P. 114, 146.

АВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: СХОЖЕСТЬ МЕТОДОЛОГИИ

А.В. КОВАЛЁВ

кандидат исторических наук, заместитель директора Центра бизнес-образования,
Европейский гуманитарный университет (Литва, г. Вильнюс),
e-mail: aliaksandr.kavaliou@ehu.lt

В статье анализируются методологические подходы австрийской школы и институционализма к анализу социально-экономических процессов, делается вывод о схожести подходов и подчеркивается важность взаимодействия школ в целях обогащения теоретических конструкций.

Ключевые слова: австрийская школа в экономической теории; институциональная экономика; методология экономической науки.

The article examines the methodological approaches of the Austrian school and the institutional economics to analyze the socio-economic processes. The conclusion is talking about the similarity of approaches. Author emphasizes the importance of the interaction between schools in order to enrich the theoretical foundations of both schools.

Keywords: Austrian School, Institutional Economics, Economic Methodology.

Коды классификатора JEL: B52, B 53, B41.

Введение

Общепринятым в современной научной среде является противопоставление методологических и теоретических позиций «маржиналистской» и «институциональной» экономики. При этом к маржиналистскому течению зачастую относят и австрийскую школу (яркое исключение — [2]) на том основании, что ее основоположник Карл Менгер вопрос происхождения и сущности ценности благ объяснял с позиций методологического индивидуализма и субъективизма на редкостно-полезной основе. Сложилось такое мнение по двоякой причине: во-первых, из-за малочисленности сторонников «пограничных» теорий и распространения ими взглядов школ; во-вторых, из-за общего упадка интереса к методологическим проблемам в среде экономистов.

Между тем, в вопросах методологии австрийская школа и институционалисты находятся по одну сторону баррикад: заложенная К.Менгером и развитая следующими поколениями австрийской школы исследовательская традиция не только уделяет значительное внимание роли институтов в процессе общественного развития, но и ведет критику неоклассическо-неокейнсианской «равновесной» парадигмы с помощью аргументов, полностью разделяемых институционалистами. Более того, современная австрийская школа в качестве исходной экономической категории считает «человеческое действие», которое рассматривается сквозь призму институционального окружения: культуры, права, традиций, привычек и т.п.

Цель настоящей статьи — проанализировать методологические подходы австрийской школы на предмет их схожести с институционализмом.

I. Ключевые элементы методологии институциональной теории

Современная институциональная экономика не является гомогенной структурой — «не все авторы данного направления придерживаются одного и того же аналитического подхода» [11, с. 41], потому требуется определить, что есть институционализм.

Словарь современной экономики Массачусетского технологического института дает следующее определение: «Институциональная экономика — тип экономического анализа, который акцентирует внимание на роли социальных, политических и экономических организаций в детерминировании экономических явлений» [17, с. 209]. Акцент на роли институтов критикуется экономистами мэйнстрима, которые склонны игнорировать влияние неэкономического окружения на принятие решений индивидами, называя такой подход «чистой теорией».

Начиная с Т. Веблена, одним из определяющих элементов институционализма стал эволюционный подход к анализу экономики. Дж. Ходжсон [15] выделяет пять методологических положений институционализма, сформулированных еще Гамильтоном в 1919 г.:

- ◆ практическая направленность теории без сведения ее к рекомендациям экономической политики;
- ◆ междисциплинарный подход;
- ◆ главная задача экономиста — изучение институтов;
- ◆ эволюционный характер экономики;
- ◆ отказ от представления человека максимизатором полезности как нереальной и ошибочной концепции.

Институционалист Г. Мюрдаль в 1958 г. дополнил данные положения неизбежностью существования субъективных оценок в социальных науках.

Ходжсон ключевым для отнесения к школе институционализма определяет явление «институционализованного индивида» [15]. Эта институционализованность, по его мнению, заключается в воздействии институтов на формирование личности и проявляется в нестатичности предпочтений (Дж.К. Гелбрэйт) и даже потребностей (К. Айрес).

Вместе с тем, новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) зачастую анализирует институты как последствия решений рациональных, максимизирующих агентов, потому можно сказать о взаимоформировании индивидов и институтов. Р. Рихтер [10] определяет базисные элементы исследовательской парадигмы НИЭТ триадой: трансакционные издержки, права собственности и теория контрактов. При этом в качестве методов исследования все шире используются формальные методы, присущие мэйнстриму.

В. Вольчик, соглашаясь со многими из вышеперечисленных характеристик, дополняет методологические положения институционализма следующими: понимание важнее прогнозирования; неустранимость неопределенности; сочетание индуктивного и дедуктивного анализа; критика ньютоновской физики как научного архетипа; применение методологического коллективизма в сочетании с обогащенным неидеологизированным (*неатомистическим?* — курсив мой — А.К.) методологическим индивидуализмом [1]. Все это дает институционализму преимущества по сравнению с неоклассическими моделями в объяснении качественных изменений экономической системы в процессе ее эволюции.

Мы намерены показать, что методология австрийской школы во многих направлениях не противоречит, а иногда опережает (по крайней мере хронологически) подход институционалистов. При этом речь идет как о раннем (традиционном) институционализме, с которым австрийскую школу методологически роднят все пять положений Гамильтона (при этом яркое отличие — отказ «австрийцев» от понятия «коллективное» действие и его анализа), так и с современными направлениями институциональной теории. С новой институциональной теорией методологическое сходство в стартовой точке анализа — трактовке деятельности как обмена при сохранении и неустранимости неопределенности, подходе к человеку как «институционализованному индивиду», отказе от претензий экономики на точность прогноза; яркое отличие — проникновение в НИЭТ формальных методов исследований, которые неизбежно упрощают действительность.

II. Австрийская школа: цель экономической науки, эволюционность

Основатель австрийской школы не может быть отнесен к «максимизаторской» традиции. Вопреки расхожему мнению, в соответствии с которым идеи Джевонса, Менгера и Вальраса представляют единый взгляд на экономическую науку, их базовые произведения по своим теоретико-методологическим конструкциям различны настолько, что привели к различным исследовательским парадигмам [5, с. 135]. Вальрас хотел определить все относительные цены, при которых не будет ни избытка, ни дефицита товаров — и сегодняшние теории общего экономического равновесия восходят именно к вальрасовской системе уравнений. Цель науки по Джевонсу — показать, как

люди максимизируют благосостояние при ограниченных ресурсах — лежит в основе формулировки предмета экономической науки в сегодняшней мэйнстримовской традиции. Внимательное прочтение Менгера позволяет увидеть, что именно он, а не институционалист Веблен первым поставил вопрос о необходимости развития экономической науки как науки об эволюции институтов: проблема социальных наук — объяснить, как «могут возникать институты, служащие для общественного благополучия и чрезвычайно важные для его развития без общей воли, направленной к их установлению; какова природа этих социальных явлений и каким образом можем мы достигнуть полного понимания их существа и их движения» [6, с. 61–62]. Теория эволюции денег Менгера имела не только теоретическое, но и огромное гносеологическое значение в споре о методе с немецкой исторической школой, отказывавшей экономической науке в возможности формулирования теории как таковой.

Эволюционность является визитной карточкой не только институционализма, но и австрийской школы. Ф.А. фон Хайек, развивая подобный взгляд, пришел к выводу, что «экономические проблемы вырастают всегда в связи с изменениями и только вследствие их» [14, с. 93].

Кроме того, человек в австрийской традиции воспринимается таким, каким он есть, а не в виде некоего максимизатора полезности. Заявление Мизеса о том, что предметом праксиологии являются «средства, а не цели» [9, с. 24] не означает, что цели являются чем-то заданным и статичным. Это означает, что исследователю мысленные цели индивида недоступны для анализа (постфактум виден лишь результат), но сами цели перманентно изменяются под воздействием в том числе и социальных институтов. В исследованиях приверженцев школы нет детерминированности выбора — человеку изначально неизвестны средства достижения целей — они возникают в процессе деятельности благодаря обмену товарами, информацией, знанием. Системы «цель-средства» и «затраты-результат» представляют две стороны логики экономической науки [3, с. 136–137].

III. Неопределенность, нестатичность, междисциплинарность

Эволюционный подход к экономике неизбежно привел сторонников австрийской школы к реалистичной трактовке проблемы формирования ожиданий хозяйствующими индивидами. Ожидания у австрийцев причинны, то есть являются субъективными (а значит, непознаваемыми) и не сводятся к теории вероятностей. При этом главную неопределенность экономической системы Менгер формулирует таким образом: поскольку блага не возникают по мановению волшебной палочки, а на их производство требуется определенное время, то владельцы благ высшего порядка должны сегодня предугадать, сколько и какого качества потребительских благ потребует конечным потребителям завтра [7, с. 56]. Мэйнстримовские модели равновесия приравнивают между собой спрос и предложение (совокупный спрос и совокупное предложение), игнорируя непреложный факт, что речь идет о сегодняшнем спросе и вчера произведенном продукте. Чего же стоят такие модели с точки зрения объяснительной способности?

Еще более наивным представляется допущение неоклассиков о том, что всем участникам рынка известна вся релевантная информация. Менгер заложил и австрийский подход к важности информации. По его мнению, при определении причин богатства народов А.Смит указал только одну причину — общественное разделение труда; другая же, не менее важная, — рост знания — ускользнула от внимания английского классика: «Прогресс в познании причинной связи предметов с благосостоянием людей и возрастающее подчинение наиболее отдаленных условий этого благосостояния привели людей от состояния дикости и глубочайшей бедности к современной ступени их культуры и благосостояния» [7, с. 59]. Поскольку знание расплывлено, никто не может обладать полной информацией об условиях хозяйственной деятельности, но обмен знанием позволяет обеим сторонам получить его приращение.

Развитие взгляда на важность обмена знанием привело Хайека к трактовке конкуренции как процедуры открытия знания, откуда логически проистекает важность системы относительных цен как эксплицитного знания и доказательство невозможности экономического расчета при социализме.

Интересно, что в дискуссии о социализме Мизес также подчеркивал важность динамического подхода в экономической науке: «Здесь (в стационарном обществе) экономические решения просто повторяют сами себя... (Е)сли мы предположим, что социалистическая система производства сохранит хозяйство в том виде, в каком оно его наследует у свободного общества, и не будет изменять, тогда можно вообразить вполне рациональный и экономичный социализм. Но все это только в теории. Стационарную экономическую систему можно создать только мысленно. Мир непрерывно

меняется, и стационарное состояние есть просто теоретическое построение, не имеющее соответствия в реальности...» [8, с. 83].

Еще одной визитной карточкой австрийской школы выступает междисциплинарный характер исследований. Думается, для доказательства данного тезиса достаточно просто напомнить важнейшие работы представителей школы, внесшие значительный вклад в родственные области знания: право («Право, законодательство и свобода» Ф. Хайека, «Свобода и закон» Б. Леони, «Деньги, банковский кредит и экономические циклы» Х.У. де Сото), политическая наука («Дорога к рабству» и «Конституция свободы» Ф. Хайека, «Социализм» Л. Мизеса), социология («Бюрократия» и «Антикапиталистическая ментальность» Л. Мизеса, «Экономическая и социологическая теория налогов» Х.-Х. Хоппе), философия и методология науки («Контрреволюция науки» Ф. Хайека, «Теория и история» Л. Мизеса), этика («Этика производства денег» Й.-Г. Хюльсмана, «Этика свободы» М. Ротбарда, «О конечном обосновании этики частной собственности» Х.-Х. Хоппе), вклад О. Моргенштерна в теорию игр и многие другие работы.

На наш взгляд, значительное внимание к междисциплинарности обусловлено в том числе и тем обстоятельством, что многие лидеры школы получали образование не только по экономике, но и по праву, философии, актуарной математике, причем речь идет и о сегодняшних лидерах школы.

IV. Методологический индивидуализм vs. методологический атомизм

Одним из самых больших заблуждений является утверждение о том, что австрийская школа рассматривает изолированного «внеобщественного» человека. Менгер отмечал, что теоретическая экономия имеет задачей объяснить сущность «первейших, элементарнейших факторов человеческого хозяйства, определении меры соответственных феноменов и исследовании законов, по которым из этих простейших элементов развиваются более сложные формы явлений человеческого хозяйства» [6, с. 25]. На наш взгляд [4, с. 56], применение робинзонады для анализа сущности ценности как суждения о значимости тех или иных благ было необходимо Менгеру как упрощение, поскольку у каждого человека в описываемых условиях были бы сходны и цель (выживание), и — как следствие — значимость потребностей. После робинзонады Менгер переходит к более сложным социальным отношениям, рассматривая сначала путешественников на корабле (цели и потребности сходны, а набор товаров для обмена — разный), а затем и к обмену между людьми с разными потребностями и разным набором товаров для обмена. Кроме того, Робинзон не является «внесоциальным» — он прибывает на остров сформировавшейся личностью, с набором знаний, умений и даже материальных инструментов — и даже в этом проявляется воздействие общества на индивида. Замечательный обзор отличия методологического индивидуализма (который Менгер называет «атомистическим» методом) и методологическим атомизмом провел Г. Цвирн [18].

В австрийской традиции — рассмотрение реального человека, несводимого к «расчетливому максимизатору полезности». При этом данный человек — всегда общественный человек, подтверждением чему приводимые ниже цитаты.

«Экономическая наука изучает реальные действия реальных людей. Ее теоремы не относятся ни к идеальному или совершенному человеку, ни к призраку мифического экономического человека (*homo economicus*), ни к статистическому понятию среднего человека (*homme moyen*). Человек со всей его слабостью и ограниченностью, любой человек, как он живет и действует, является предметом каталлактики» [9, с. 610–611].

«Мы не утверждаем, что изолированное автаркичное человеческое существо жило когда-либо... Биологическое очеловечивание предков людей и возникновение примитивных общественных обязательств происходило в рамках единого процесса. Человек появляется на сцене земных событий как общественное существо. Изолированный асоциальный человек является вымышленной конструкцией» [9, с. 156].

«Похоже ... “экономический человек”, которого мы изгоняли постом и молитвой, вернулся через черный ход в виде квазивсеведущего индивида» [12, с. 64].

V. Субъективизм: от понятия ценности до роли и метода науки

Тезис институционалистов о субъективных оценках в экономической науке полностью разделяют представители австрийской школы. Основатель школы К. Менгер через субъективную оценку выстраивает понятие ценности (отношение человека к значимости вещей): «ценность субъективна не только по своему существу, но и по своей мере» [7, с. 125]. Эту идею последователи расширяют:

Бем-Баверк распространяет ее на анализ капитала: Мизес включает в анализ деньги; Хайек отрицает возможность «объективной» классификации вещей на основе их физических свойств в общественных науках: «вещи — это то, чем считают их люди» [13, с. 74].

Такой же субъективный подход следует распространять и на анализ идей: исследователь в общественных науках вступает в анализ с уже имеющейся классификацией объектов — и невольно распространяет ее на анализируемых индивидов и события. Потому легче анализировать схожих людей — а при анализе поведения туземца-дикаря значимыми остаются наиболее абстрактные понятия: пища, деньги, оружие; физические свойства раковин каури и полый трубки скажут исследователю гораздо меньше, чем наблюдения за использованием этих предметов при условии, что исследователь знаком с понятиями «деньги» и «оружие» [13, с. 80].

Подобный подход неизбежно привел представителей школы к противопоставлению методов социальных и естественных наук — тех же, кто считает правильным перенесение в науки об обществе методов физики, Хайек метко назвал «сциентистами» — и главная проблема видится в том, что построение «равновесной» модели общества требует единства планов всех хозяйственных индивидов, а это — единства знаний, что не является реалистичным.

Школа отрицает возможности математики как аналитического инструмента. Менгер в письме Вальрасу писал: «Мы должны не только исследовать отношения между различными величинами, но также и *сущность* (курсив мой — А.К.) экономических феноменов... Как можем мы познать сущность, скажем, ценности, предпринимательской прибыли, распределения труда, биметаллизма... математическим путем?» [16, с. 17]. Данный аспект роднит австрийцев скорее с представителями старого институционализма, поскольку желание «идти в ногу со временем» и выглядеть как «строгая наука» приводит новую институциональную школу к потере самобытности и вхождению в мейнстрим.

Для австрийской школы в выборе между пониманием и прогнозированием главным со времен знаменитого менгеровского «все явления подчинены закону причины и следствия» остается поиск причинности: «Тщетные попытки делового прогнозирования заставить исчезнуть неопределенность будущего и лишить предпринимательство присущего ему спекулятивного характера обречены на провал» [9, с. 818].

VI. Выводы

Проведенный анализ методологических подходов австрийской школы позволяет увидеть в них много сходного с институционализмом, причем как с традиционной, так и с современной его ветвями. Представители австрийской школы придерживались и развивали важность эволюционного подхода в экономической науке. Принцип методологического индивидуализма в австрийской традиции не ведет к «оптимизаторской парадигме асоциального человека». Наоборот, экономическое поведение людей зависит от общественных институтов. При этом сами институты есть результат человеческого действия и постоянно эволюционируют.

Австрийская школа с момента своего возникновения противопоставляет попыткам предъявления к экономике (да и к другим социальным наукам) требований «физической» парадигмы науки. Это проявляется в отказе от претензии на точный прогноз в пользу причинного объяснения взаимосвязей в реальной хозяйственной жизни, в непринятии математики как аналитического инструмента. Австрийская школа, как и институционализм, считает неопределенность неотъемлемой чертой осуществления экономической деятельности и подчеркивает неизбежность субъективности оценок и в экономике как хозяйстве, и в экономике как науке. Школа не вырывает экономические феномены из общего контекста общественной жизни, потому выступает за междисциплинарность исследований.

Из проведенного анализа следуют практические рекомендации. Взаимодействие между сторонниками австрийской школы и институционализма приведет к обогащению теоретико-методологических взглядов обеих школ, потому представляется перспективной организация совместных научных мероприятий. «Пограничные» теории, создавая конкуренцию мейнстриму, неизбежно будут двигать экономическую науку к большей реалистичности предпосылок анализа и повышать ее объяснительную способность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа (Возможность и пределы институциональной экономики) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 126–134.

2. *Вольчик В.В.* Затерянный мир австрийской экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3. С. 101–110.
3. *Гребнев Л.С.* О предмете экономической науки или с чего начинать преподавание экономики? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 134–145.
4. *Ковалев А.В.* «Робинзонада» как методологический прием в экономической науке // Проблемы современной экономики. 2008а. № 2. С. 54–57.
5. *Ковалёв А.В.* Допустима ли трактовка маржинализма как единой научной школы? // Проблемы современной экономики. 2008б. № 3. С. 135–140.
6. *Менгер К.* Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894.
7. *Менгер К.* Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: М.: Экономика, 1992.
8. *Мизес Л.* Социализм: Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994.
9. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005.
10. *Рихтер Р.* Новая институциональная экономическая теория: первые шаги, сущность, перспективы // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 79–112.
11. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. Под ред. В.С. Катъкало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005.
12. *Хайек Ф.А. фон.* Экономическая теория и знание // Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000а.
13. *Хайек Ф.А. фон.* Факты общественных наук // Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000б.
14. *Хайек Ф.А. фон.* Использование знания в обществе // Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000с.
15. *Ходжсон Дж.* Какова сущность институциональной экономической теории? / Пер. с англ. Hodgson, Geoffrey M. Journal of Economic Issues. 2000. Jun, Vol. 34. Issue 2. p. 317–30. (<http://ie.boom.ru/Referat/Hodgson.htm>).
16. *Hutchison T.W.* Some Themes from Investigations into Method // Carl Menger and the Austrian School of Economics / Hicks and Weber (eds.), L.: Oxford University Press, 1973.
17. The MIT Dictionary of Modern Economics. Edited by David W. Pearce, and Robert Shaw, MIT Press. 1992.
18. *Zwirn G.* Methodological Individualism or Methodological Atomism: The Case of Friedrich Hayek // History of Political Economy. 2007. Vol. 39(1).

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ¹

РИЧАРД Т. ЭЛЛИ

Пер. с англ. А.А. Оганесян

История развития земельной собственности по всему миру отличается сходством экономических законов, не характерным ни для одного иного общественного феномена. В связи с этим, проблемы земельной собственности представляются нам наиболее серьезными и фундаментальными среди всех экономических проблем. Мы, американцы, будучи жителями новой страны, которая приобрела независимость в благоприятный период в истории сельского хозяйства, не замечаем их сложности. В нашей стране земельное законодательство примерно соответствует условиям XVIII–XIX вв., а сельскохозяйственная жизнь, которая все еще относительно проста, как и прежде, большей частью находится в гармонии с системой землевладения, и мы остаемся наивны в наших суждениях о земельных проблемах теперь, когда они начинают возникать. Об этом лучше всего свидетельствует самонадеянная позиция сторонников единого земельного налога, полагающих, что возможно справиться со всеми нашими экономическими трудностями, в том числе в сфере сельского хозяйства, с помощью единой правовой процедуры. В то же время не вселяет надежды и стремление решить земельные проблемы посредством каких-то других простых мер, таких как выдача кредитов на приобретение земельных участков.

Своеобразие нашей ситуации заключается в том, что значение слова «ферма» для рядового американца контрастирует со значением соответствующего понятия в странах с более древней историей. У американца понятие «ферма» ассоциируется с обособленным изолированным участком земли, площади которого достаточно для того, чтобы полноценно содержать семью, или, другими словами, с «укрепшим домохозяйством». Но вряд ли воображение большинства жителей прочих стран рисует ту же картину. Наверняка для миллионов жителей России, Германии и Ирландии соответствующее слово навело бы на мысль о длинных узких полосах земли, перемежающихся с полосами, принадлежащими, в соответствии с правом владения, другим землепашцам, и эти полосы, длина которых порой в сотню раз превышает их ширину, между тем настолько малы, что зачастую средняя площадь такого участка не превышает и акра. Более того, соответствующее слово напомнило бы о почти непреодолимых препятствиях, затрудняющих успешное ведение хозяйства, – ведь, чтобы достичь своего участка, необходимо пересечь участки, принадлежащие другим людям; работа же должна осуществляться сообща, что препятствует развитию специализации или вовсе делает невозможным разнообразные усовершенствования. Процесс огораживания подразумевает выделение соответствующих участков земли и объединение их по мере возможности, с тем чтобы землевладение каждого человека могло включать в себя два или три отдельных участка, поскольку идеал, коим является обособленное укрупненное владение, в масштабе всей территории страны оказался недостижим.

Автор настоящей статьи наблюдал за развитием данного процесса в Ирландии и отметил сходство с тем, что имело место в Англии; в Баварии же с комиссией, занимающейся землеустройством, обсуждался прогресс соответствующих мероприятий в Германской империи, где их завершение потребует двух или трех поколений.

В недавно опубликованной работе доктор Вит-Кнудсен [4] провел тщательное исследование изменений, произошедших в сельскохозяйственной сфере в России. В данном исследовании, значимость которого подтверждается его размахом, автор рассматривает распад русской деревни – мира, или, точнее, сельской общины², – явившийся результатом эпохального Указа, изданного 9 ноября

¹ Впервые опубликовано: Ely R.T. Russian Land Reform // The American Economic Review. Vol. 6. № 1. 1916.

² Термин «мир», как правило, используется английскими авторами, однако он менее точен, поскольку необходимо проводить различие между значениями этого слова: 1) пространство, в котором мы живем; 2) сельская община.

В данном тексте «мир» трактуется как представительный орган управления сельской общиной (в демократично-республиканской форме).

Под «*общиной*» понимается сама деревня (включая и орган управления — мир, и другие элементы деревни), то есть определенная группа крестьянских землевладений, или семей, как правило, владевших землей и самостоятельно обрабатывавших эту землю.

1906 г., а также закона от 29 мая 1911 г. Кроме того, он исследует процесс огораживания, если имеет смысл использовать английский термин, крестьянских наделов, последовавший за упразднением мира. То, что произошло в ту пору в России, отдаленно напоминает процессы огораживания, имевшие место в Англии, а также в других странах, – как в прошлом, так и в настоящем.

Английский термин «огораживание» (*«enclosure»*) довольно неудачен, как и словосочетание «общинные поля» (*«common fields»*); оба термина ведут к формированию ошибочных представлений, которые профессор Гюннер в своей работе «Общинная земля и огораживание» точно характеризует как «просто нелепые» [1, р. 73]. В то время как «огораживание» ассоциируется с возведением заборов вокруг земельных участков, маловероятно, чтобы физическое ограждение земли с юридической точки зрения имело что-либо общее с фактическим процессом огораживания. После завершения огораживания в Англии земельные участки, большей частью, действительно оказались за заборами, однако полностью идентичные изменения, имевшие место во многих других странах, протекали без физического огораживания. В английской деревне Элворт небольшие землевладения неотгораживались физически, но вся общинная собственность оказалась упразднена, и, несомненно, земля технически оказалась огорожена.

В случае Ирландии речь шла о нанесении разметки на земле, и люди, которые руководили этими мероприятиями, назывались разметчиками (*«stripers»*), потому что разрозненные владения объединялись в полосы, или узкие участки, однако здесь, опять же, невозможно было в целом выделить каждому человеку один обособленный, укрупненный участок.

Соответствующие термины в немецком языке вряд ли приведут к таким недоразумениям, как английский термин «огораживание». К примеру, *«Zusammenlegung»* переводится как «объединение, укрупнение», что и означает фактически происшедшее. *«Auseinandersetzung und Verkoppelung»* означает обособление и объединение, что также отражает сущность произошедшего. В Баварии термин *«Flurbereinigung»*, по-видимому, является общераспространенным юридическим термином, и комиссия, руководящая соответствующими процессами, называется *Flurbereinigungskommission* (Землеустроительная комиссия). Это довольно удачное название отражает сущность выполняемых комиссией задач — наводить порядок на полях, упорядочивая разрозненные участки земли, но менее точно в части описания, чем термины, часто используемые Вит-Кнудсеном, а именно, *«Auseinandersetzung und Verkoppelung»*.

Описывая деревню Погост Костромской губернии, доктор Вит-Кнудсен фокусируется на ситуации, при которой земля по-прежнему не огорожена, а наделы домохозяев состоят из беспорядочно разбросанных в разных местах полос [4, Plan I, р. 82]. Пожалуй, нельзя лучше проиллюстрировать условия, которые предшествовали огораживанию. Любопытно, кто взглянет на эту карту, поймет, что успешно вести сельскохозяйственную деятельность в таких обстоятельствах невозможно. Затем он описывает землю той же деревни после огораживания [4, Plan II, р. 112]. Оказалось практически неосуществимо предоставить каждому домохозяину владение, состоящее из одного обособленного участка, хотя многие получили такие фермы. Часто возникала необходимость предоставить во владение отдельному собственнику два участка или, в некоторых случаях, три отдельных участка. Иногда непосредственно на участке располагался лишь дом, однако деревня продолжает существовать и сейчас, и, как правило, крестьяне ходят работать на свой участок.

Наверное, у множества русских людей эти перемены вызывают горечь, ведь они, должно быть, воспринимали мир как великий институт, который призван был спасти Россию от обнищания и избежать всех бед пролетариата, угрожавших всем цивилизованным странам. Мир как маленькая республика олицетворял единицу хозяйственного самоуправления на Руси и воспринимался в экономическом и политическом смысле в качестве особого института, на который уповали как на средство спасения России. Увы! Мир в настоящее время исчезающее явление, и питаемые на этот счет надежды кажутся теперь лишь утопическими мечтами.

История исчезновения мира, последующие перемены в сельской жизни и далеко идущие результаты в части влияния на градостроительство поразительны. В своем экономическом развитии Россия, с точки зрения перспектив сельского хозяйства, преемница опыта стран с более древней экономической историей — Англии, Ирландии, Германии. Начиная осознавать, что повсеместно участки, находящиеся в общинной собственности и совместно возделываемые, уступают место индивидуальным владениям и раздельной частной собственности на землю, мы впадаем в искушение углубиться в теорию естественного права; можно легко понять, как эта теория приобрела такое огромное влияние на экономическую науку; ведь социальные законы, о которых здесь идет речь, по-видимому, действуют почти с точностью законов физики.

Устройство нашего мира предполагает такие естественные ограничения, как предложение земли, чувство голода, рост народонаселения, приводящий к нехватке земли, внутренние и внешние миграции народов, эмиграции отдельных людей и их групп, и, наконец, необходимость повышения урожайности земли; все это мы связываем с определенными этапами социально-экономического развития.

Возможно, для студента, изучающего проблемы земельной собственности в различных странах, история России наиболее поучительна. Имевшая место поразительная трансформация, начавшаяся при жизни тех, кому не нравилось называть себя стариками, достигла огромных масштабов, на фоне чего назревающие изменения в странах, подобных Ирландии, стали казаться сравнительно мелкими по размаху. С мыслью, что происходящее в России достойно внимания американского экономиста, автор данной статьи представил себе прогулку с немецким коллегой вдоль русско-германской границы в Восточной Пруссии в августе 1914 г. Может быть, его предполагаемый единомышленник из Германии так же рад, что оба находились тогда где-то в другом месте.

Доктор Вит-Кнудсен описывает в общих чертах историю землевладения и крестьянского сословия в России вплоть до 1913 г., начиная с отмены крепостного права, основываясь на законах, издававшихся в период с 1858 по 1866 гг., главным из которых был закон 1861 г. Отмена крепостного права стала лишь первым шагом на пути земельных реформ, которые происходили в России. Освобождение крепостных само по себе не дало ожидаемого результата. Как они собирались жить, получив свободу? Земля была закреплена за ними, но просто приписать участок земли было недостаточно. Более того, приписанная земля находилась в собственности мира со всеми сложностями, сопровождавшими обработку неогороженных земель, состоящих из разрозненных полос. Опять же, за приписанную землю нужно было платить. Благоприятные условия были созданы, государство, взяло на себя обязательства по выплате огромного размера компенсаций прежним собственникам, разрешило крестьянам выплачивать долги в рассрочку в течение довольно длительных периодов. Наконец, был принят эпохальный Указ 1906 г., упразднивший мир. В основу Указа был положен принцип личной собственности и обработки земли. Дополнялся он множеством мер, разработанных в помощь крестьянам стать успешными независимыми землевладельцами. Трудно назвать такую меру, которая, будучи предложена в России, не была бы в скором времени опробована. Полномасштабно использовался государственный кредит, была обеспечена возможность постепенной выплаты суммы государственного займа для покупки земли в течение очень длительных периодов, например, во многих случаях даже больше полувека. Государство сформировало многие значимые институты и оказывало им поддержку, например, это относится к крестьянским банкам. Были созданы сельскохозяйственные комиссии, которые решали, в числе прочих задач, как помочь землевладельцам в решении такой насущной проблемы, как землепользование. Государственные земли были переданы крестьянам; земли крупных землевладельцев, знати и прочих скупались для того, чтобы расширить крестьянские владения, которых все еще было недостаточно, это все было чрезвычайно сложно; в ряде случаев оказалось просто невозможно достичь стандартов ирландского землевладения, которые предполагают размеры, достаточные для содержания семьи согласно средним показателям уровня жизни фермера в той части света, где находится его дом.

Достигнутые результаты являются спорными, однако некоторые вещи представляются достаточно ясными. Как и следовало ожидать, произошло расслоение общества. С одной стороны, за счет определенной доли крестьян образовался прочный класс землевладельцев. Эти крестьяне, будучи экономически независимыми, составляют важнейший элемент любой здоровой нации. На другом же полюсе у нас крестьяне, которые выдохлись экономически и образовали пролетариат. Некоторые из них, те, кто не смог наладить функционирование достаточно крупного хозяйства, или кто не преуспел в ведении этого хозяйства по той или иной причине, ушли в город, что само по себе привлекательно, а также необходимо для индустриализации России³. Кроме того, некоторые эмигрировали в Сибирь, причем многие из них – к своей собственной выгоде и к пользе для России. Но появилась и огромная масса недовольных: крестьяне поднимали бунты, поскольку условия существования для них оказались настолько удручающими и настолько отличными от того, на что они уповали.

Доктор Вит-Кнудсен, цитируя князя Оболенского [4, р. 187], демонстрирует, что мир по-прежнему маячит перед умами крестьян как идеал будущего. Они требуют, чтобы знать и крупных землевладельцев лишили их земель посредством конфискации, а земли эти присоединили бы к крестьянским владениям. Мир же они представляют как место, куда можно возвратиться, когда, в

³ Интересная картина того, как «европейцы, представители нового среднего класса коммерсантов, поразительными темпами вытесняются в результате индустриализации России», обрисована в новой книге Стефана Грэхема [2].

силу возраста или по другим причинам, экономический упадок возьмет над ними верх, достигнет их врасплох. Некоторые из них воспринимали мир так, а другие считали, что это надлежащая организация сельского хозяйства. Доктор Вит-Кнудсен однозначно дает понять, что уповать на мир как на панацею от земельных проблем, что вполне в духе реакционеров, значит тешить себя пустой надеждой. Необходимо двигаться вперед, но не отступать назад; в качестве средства защиты от несчастных случаев на производстве, от старости и т.д., он предлагает внедрение социального страхования.

Трудность заключается в том, что имевшие место великие экономические перемены не сопровождались соответствующими изменениями на личностном уровне. Мышление народных масс не было готово к этим переменам. Уровень образования совершенно не отвечал требованиям, а подготовка, так или иначе, была неудовлетворительной. То, что произошло в России, отчасти можно охарактеризовать как переход от натурального хозяйства к денежной экономике; однако у крестьян еще отсутствует достаточный опыт обращения с деньгами. Свобода продавать собственную землю, которой они наслаждаются, часто оборачивается бедствием, как и в случае североамериканских индейцев, которые просто физически не соответствовали новым условиям. Иногда земля продается за бесценок, так что деньги, в сущности, просто исчезают со сцены. Подчас крестьянину принадлежит лишь небольшая полоса, за которую он может выручить совсем немного денег, которые тотчас теряет либо проматывает. Как правило, мы сталкиваемся с феноменом, в точности напоминающим то, что происходило после огораживания земель в Англии в XVIII в., и процесс этот совершенно отличается от захвата общественных земель в нашей стране, хотя эта картина слишком часто всплывает в памяти при упоминании огораживания.

Очевидно, что во многих случаях определенные ограничения, регулирующие отчуждение земли, являются неотъемлемой частью земельной реформы. Так, по-видимому, и обстоят дела в наиболее развитых странах, а также в России. Вит-Кнудсен акцентирует внимание на ограничениях в Дании, а также во Франции; и там, и там цель заключалась в предотвращении ненадлежащего урезания земель до размеров владений, не пригодных для содержания семьи. В Америке, когда идет речь об ограничениях на продажу земли и землевладений, как правило, имеются в виду избыточные по площади владения, однако в большинстве стран мира опасения связаны скорее с чрезвычайно маленькой площадью участка. В России тоже существуют ограничения на залог земельных участков, и ограничения эти — неотъемлемая составляющая земельной реформы. Вообще говоря, крестьянская земля, к примеру, может быть заложена только в том случае, если вырученные за нее деньги направляются на ее улучшение (см. [4, p. 184]).

Имеющаяся в нашем распоряжении информация о земельных проблемах в России весьма скудная. Работы, подобные трудам Симховича и Маккензи Уоллеса, слишком устарели и не отражают современных реалий. Некоторая информация содержится в статье энциклопедии «Британника», но и ее совершенно недостаточно. Можно обратиться, и не без пользы, к главному произведению профессора Дж. Мейвора «Экономическая история России», но судя по тексту, автор больше преуспел в исследовании прочих тем, не связанных с земельными проблемами. Кроме работы Вит-Кнудсена, мы располагаем еще более поздней работой немецкого ученого В. Прайера «Русская земельная реформа» [3], изданной в Йене в 1914 г., в то время как работа Вит-Кнудсена увидела свет в 1913 г.

Однако в цитируемой работе Вит-Кнудсена, предисловие которой датировано мартом 1913 г., история раскрыта превосходно, и создается впечатление, что автор был очевидцем событий. Вит-Кнудсен проявляет к правительству больше сочувствия, чем большинство иностранных исследователей России; а поскольку автор настоящей статьи лишен возможности рассуждать с позиции собственных наблюдений, он вынужден, на основе сравнительного анализа источников, заключить, что описание Вит-Кнудсена, будучи в общих чертах достаточно точным, все же, в сущности, излишне оптимистично. Действительно, несомненно, что движение по восходящей началось, и если меры, которые уже были приняты, будут дополнены другими необходимыми мерами, в число которых входило бы соответствующее образование, то итоговый результат был бы более благоприятным.

Разумеется, нельзя сбрасывать со счетов, что начавшаяся Первая мировая война с неотвратимой неизбежностью нарушила прогресс земельной реформы в России и затормозила ход социальных реформ во всех прочих странах. Как жаль! Возможно, данный обзор нельзя завершить лучше, чем приведя две цитаты: первая из них, будучи откликом на настоящую статью, принадлежит ученому, весьма сведущему в вопросах российской истории, в частности, в тех событиях, в которых он сам принимал участие; вторая содержится в той части работы Вит-Кнудсена, где он раскрывает в общих чертах свою позицию в отношении прогресса в сельскохозяйственной сфере России.

Первая цитата гласит следующее: «Авторы нерусского происхождения, в особенности немцы, обычно слишком оптимистичны в вопросах последней российской земельной реформы. Однако успешность этой реформы во многом зависит от многих последующих реформ, способных, по крайней мере, сделать начавшийся процесс менее болезненным. Необходимо учитывать, например следующее:

а) крестьяне-землевладельцы (чей земельный участок выделен в отдельное единоличное хозяйство, то есть находится в частной собственности), конечно, нуждаются в земле большей площади, чем составляла их доля в общине;

б) необходим более высокий уровень общего и профессионально-технического образования;

с) чтобы превратить безземельных крестьян в работников других отраслей промышленности, России требуется больше капитала;

д) подобные реформы, в свою очередь, требуют изменений в государственном устройстве; к примеру, автономность провинций позволит правительству более гибко реагировать на их экономические особенности. Власть земства (разновидность местных органов самоуправления в центральной России), однозначно, должна укрепиться».

Итак, вторая цитата принадлежит Вит-Кнудсену: «Вряд ли от внимания любого беспристрастного читателя, которому известны основные цели новых российских аграрных реформ, описанных в предыдущих главах, ускользнет, что мы здесь сосредоточились не только на земельных реформах, которые планировались и осуществлялись в масштабах страны, но и на том факте, что российские законы о земле, принятые с 1905 года, не имеют аналогов в мировой истории сельского хозяйства, как по значимости, так и в части их практической реализации. Несомненно, отличные результаты сегодняшних аграрных реформ в смысле их влияния на развитие хозяйства русского крестьянина не проявятся в одночасье, а зависимость от условий сельхозпроизводства в других странах мира может оставаться незаметной в течение довольно длительного времени. Однако несомненно, что в данной работе затронута тема решительных далеко идущих изменений в русской экономической истории, и что изменения эти к лучшему, особенно учитывая их перспективу и потенциал развития такого гиганта, как Россия, и отрицать это означало бы полную неспособность осознать простые факты, а также основы земельной политики. Как следствие, уже сегодня мы впервые становимся свидетелями зарождающегося процесса, в ходе которого происходит смещение «центра тяжести» европейской экономической системы к Востоку» [4, p. 180].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Gonner E.C.K.* Common Land and Inclosure. L.: Macmillan, 1912.
2. *Graham S.* The Way of Martha and the Way of Mary. L.: Macmillan & Co, 1915.
3. *Preyer W.D., von.* Die russische Agrarreform. Jena: G. Fischer, 1914.
4. *Wieth-Knudsen K.A.* Bauernfrage und Agrarreform in Rußland. Unter besonderer Berücksichtigung der nach dem Ukas vom 9. November 1906 und dem Gesetz vom 29. Mai 1911 eingeleiteten Auflösung des Mirs' und Auseinandereetzung der bäuerlichen Landanteile. München, Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot, 1913.

АКАДЕМИЗМ КАК НАУКА: ГРАНИЦЫ ЗАНЯТИЯ В РАМКАХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Д.А. ФОМИН

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: fomin-nsk@yandex.ru

В работе рассмотрены исторические особенности становления и развития Академии наук СССР и показано их влияние на современное состояние Российской академии наук. На основе проведенного анализа предложены направления реформирования сегодняшней науки России.

Ключевые слова: наука; Академия наук; научное сообщество; модернизация; фундаментальные исследования; инновации.

The paper shows the historical features of the formation and development of the Academy of Sciences of the USSR and shows their effect on the current state of the Russian Academy of Sciences. Based on the analysis proposed by the direction of reforming the current science in Russia.

Keywords: science; Academy of Sciences; the scientific community; modernization; basic research; innovation.

Коды классификатора JEL: I21, I23, I28, O34.

Погружение в тему

Слову «академизм» в названии текста не придается никакого другого смысла, кроме как способ и технологии производства исследований в рамках академической организации, имеющей в России длительную историю.

Дореволюционная Академия наук (Императорская академия) представляла собой не избыточно значимый общественный феномен, рассмотрением которого можно пренебречь. К 1917 г. штат Академии составляли 44 академика и 220 сотрудников. Все академики проживали в одном доме, были связаны узами дружбы и корпоративной солидарности. В составе Академии было 5 лабораторий, 7 музеев, 1 институт, Пулковская астрономическая обсерватория и главная физическая обсерватория метеорологической службы [22, с. 34].

Роль Академии в жизни общества стала меняться после 1925 г. Постановлением ЦИК этого года Академия была объявлена «высшим всесоюзным ученым учреждением, состоящим при Совете Народных Комиссаров СССР». Хотя сохранение академической преемственности не было закономерным и предопределенным (об этом ниже), тем не менее, возник симбиоз молодого советского государства и старой Императорской академии в форме Академии наук СССР. Отныне «высшая» наука являлась по способу организации академической, а по принадлежности — государственной. В таком виде Академия наук существовала весь советский период. В таком же виде существует она и теперь.

Обращение к прошлому Академии наук происходит по многим причинам. Основная (официальная) связана с напоминанием о том, как много сделала она для страны. Для этого обязательно произносятся имена академиков, ставшие хорошо узнаваемыми советскими брендами [3]. Или говорят о крупных проектах, в которых Академия сыграла решающую роль: ракетном, атомном, освоении нефтегазовых месторождений [9].

Это не самый лучший способ поднять престиж сегодняшней РАН. Ведь она имеет уже собственную историю, насчитывающую немногим менее двух десятков лет. И если Академия все еще живет прошлым, значит, поводов гордиться настоящим ещё нет. Вспомним «Гамлета» — священные тени предков окормляют собой то королевство, в котором все сгнило.

Но обращение возможно и по другому поводу. Очень многое в жизни сегодняшней Академии (РАН) и научного сообщества можно прояснить, если обратиться к истории советской академической науки. Причем истории, написанной и рассказанной не профессиональными историками и официальными хроникерами, а людьми, принявшими участие в жизни Академии и состоявшимися в науке. Академические нарративы — это не лучшие источники информации. Это вынужденные источники информации. Официальная история Академии сведена исключительно к победным реляциям, спискам достижений и биографиям выдающихся ее членов. В ней нет ответов на вопросы о том, как Академия стала тем, чем стала. Честная история «высшего ученого учреждения» до сих пор не написана.

Иерархия и регалии

Наверное, самое непонятное в сегодняшнем научном сообществе — это его иерархия. Она абсолютно уникальна. Иерархия построена на принципах, которые не имеют ничего общего ни с дореволюционной российской научной практикой, ни с современным западным опытом. Бесспорно, что это советский атавизм. Почему, например, существует двухступенчатая система ученых степеней (кандидат и доктор наук)? Зачем систему степеней дополняют учеными званиями (доцента и профессора)? Не говоря уже о том, что все научные сотрудники в любом учреждении ранжируются занимаемой должностью — начиная от младшего научного сотрудника и заканчивая директором НИИ.

Или взять элиту академического сообщества — академиков и член-корреспондентов. В Императорской академии все было понятно. Она состояла из собственных академиков, а также иностранных и почетных членов, которые имели право присылать и публиковать в академических изданиях свои работы. Последние и назывались — «член-корреспондентами». В советской и сегодняшней Российской академии писем, конечно же, никто не пишет. Член-корреспондент — это, в сущности «недоакадемик» или «академик второго сорта». Имеющий, впрочем, шанс стать настоящим академиком. Для чего такое разделение?

Но и этим дело не ограничилось. Фриш С.Э., который в 40–50-х гг. был деканом физического факультета Ленинградского государственного университета, а в 1946 г. стал член-корреспондентом АН СССР, в своих мемуарах пишет, что в конце 40-х гг. академическое сообщество резко озаботилось своим статусом. Дело в том, что тогда появилось множество отраслевых и республиканских академий, члены которых, по аналогии с АН СССР, назывались член-корреспондентами и академиками. Чтобы сохранить свой высокий статус, руководство АН СССР инициировало принятие правительственного постановления, согласно которому академиками и член-корреспондентами имели право называться только члены АН СССР. Члены же других академий в обязательном порядке должны были приписываться к своему членству название отраслевой или республиканской академии. Впрочем, как отмечает С.Э. Фриш, это было, наверное, единственное официальное решение относительно науки, которое было проигнорировано научным сообществом [40, с. 331]. Как видно, и здесь была выстроена целая иерархическая знаковая система. Почему?

На заданные вопросы возможен такой ответ. Руководители советского государства очень верно и быстро поняли, что для контроля над Академией вполне достаточно контролировать два ключевых элемента, определяющих место работника в научной иерархии. Первый элемент — изоцированная система аттестации научных сотрудников. Второй — управляемые выборы в Академию.

Многие выдающиеся представители научного сословия были склонны к демонстрации независимости от государственной власти и институтской администрации. Поэтому и систему сословного строительства нужно было делать достаточно изоцированной, адаптированной к особенностям творческой научной среды. Для руководства наукой не годились системы, построенные на линейном служебном подчинении и жестком соответствии между званием (чином) и должностью, такие, например, как табель о рангах в дореволюционной России или система воинских званий в армии. По замыслу, иерархическая система должна была разделять научные и административные заслуги. На первых порах этого удавалось добиваться — не все руководители научных институтов были академики, а академики часто занимали должности, не соответствующие их высокому статусу. Например,

в институте экономики АН СССР в 40–50-х гг. академик Струмилин С. занимал должность заведующего сектором. В то же самое время, руководители института Плотников К. и Островитянов К. были докторами наук.

Ученые степени и звания в СССР были введены в январе 1934 г. К тому времени уже прошла революционная эйфория, отменившая на короткий период статусные общественные различия. Огосударствление Академии, помимо прочего, означало, что положение каждого члена научного сообщества теперь будет определяться не самим научным сообществом, а государством. Та или иная научная организация может только ходатайствовать (термин сохранен до настоящих дней) о присуждении соискателю ученой степени или звания. Окончательное же решение принимает высший аттестационный комитет (ВАК), то есть государственный орган.

Ломка дореволюционной системы выборов академиков была проведена в конце 20-х гг. Был изменен устав Академии, правом выдвижения кандидатов в академики наделялись не только академики (как это было раньше), но и научные учреждения, общественные организации и группы ученых. Кроме того, был расширен на 42 состав членов Академии. Выборы в отделениях прошли спокойно, но при окончательной баллотировке на Общем собрании 12 января 1929 г. в академики не прошли 3 коммуниста. Результаты голосования поставили Академию на грань закрытия. Но ее руководство нашло выход. В том же году 13 февраля было проведено повторное голосование на общем собрании, и 3 кандидата стали академиками. Академия была спасена [22, с. 48–50]. С тех пор стало понятно, что устав Академии не имеет никакого отношения к реальной жизни, а академическая демократия не более чем декор, прикрывающий государственный характер управления наукой.

В дальнейшем воздействие на Академию было только расширено. Оно определялось не только необходимостью избрания в академики нужных людей по идеологическим соображениям (хотя и эти соображения никуда не ушли), но и огромного количества специалистов, занятых в военно-промышленном комплексе. Вот, например, что можно прочесть в воспоминаниях А.Д. Сахарова.

Академика А.Д. Сахарова в Академии наук не знали до летней сессии 1964 г. Когда он впервые в этом году выступал на общем собрании против выдвиженцев Т.Д. Лысенко, его имя было неизвестно даже членам президиума. Просветить присутствующих смог только коллега Сахарова — академик-физик П.Л. Капица, охарактеризовав выступающего как «автора водородной бомбы» [34, с. 329].

Самое важное, однако, заключалось не в том, что А.Д. Сахарова не знали лично и не узнавали в лицо. Важно было то, что академическая среда не знала его работ и объективно не могла оценить результаты его работы. Публикации Сахарова были общедоступны только в конце сороковых — начале пятидесятых, когда он работал над кандидатской диссертацией. По мнению А.Д. Сахарова, ничего интересного и принципиально нового диссертационное исследование не содержало — перед защитой диссертации выяснилось, что аналогичные результаты были получены намного раньше японскими физиками. Это его очень огорчило, возникло желание отложить защиту. Но она все-таки состоялась. Сыграли свою роль острая потребность диссертанта в жилье (которое можно было получить, только имея ученую степень) и огромный авторитет научного руководителя — И.Е. Тамма [34, с. 120]. Следующая статья А.Д. Сахарова была датирована 1965 г., в ней обобщались результаты работ за период 1952–1965 гг. [34, с. 215]. За этот период, между началом 50-х и серединой 60-х гг., произошли важные изменения. А.Д. Сахаров стал трижды Героем Социалистического Труда (1953 г., 1956 г., 1962 г.), получил две государственные премии (Сталинскую в 1953 г. и Ленинскую в 1956 г.) и стал действительным членом Академии наук (1953 г.).

Вот как сам А.Д. Сахаров описывает свое избрание в Академию.

«В октябре состоялись выборы в Академию наук. Еще весной я подал, по указанию Курчатова, документы в качестве кандидата на выборы член-корреспондентов... Но осенью, после испытания, И.В. Курчатов переиграл свой план, и я баллотировался в академики... После того, как я был выбран на Отделении, Игорь Васильевич позвонил мне домой, уже поздно вечером, и сказал: «Только что престарелые академики единогласно проголосовали за ваше избрание. Поздравляю. Отдыхайте». К слову, потом я не знаю ни одного случая единогласного избрания в академики» [34, с. 249–250].

Каким же образом академики могли выбрать в Академию человека, работы которого нигде не были опубликованы? Как могли оценить результаты его работы, если они являлись государственной тайной? Ответ может быть только один — никакого отношения академики к выборам в академию не имели. За них определяли, за кого и как голосовать. Стоит обратить внимание и на последнюю фразу цитаты, которую можно толковать так: авторитет государства в послевоенной Академии был непререкаем и в целом несопоставим с авторитетом научного сообщества.

Отличается ли чем-то избрание в академики А.Д. Сахарова от избрания в академики других ученых, занятых разработкой секретной тематики? Если и отличается, то только одним – тем, что другие не оставили на этот счет никаких письменных свидетельств. Собственно говоря, об этом следует думать, прежде чем называть в качестве заслуг Академии имена академиков А.Д. Сахарова, С.П. Королева, А.Н. Туполева, В.П. Глушко и т.д. То, что членами Академии становилось немало достойных людей — в этом нет никаких сомнений. Как нет их и в том, что несомненные заслуги в государственной и технической деятельности (или, как у А.Д. Сахарова, еще и в правозащитной) отнюдь не означают наличие заслуг и перед академической наукой.

То, что принято называть заслугами и достижениями Академии, при тщательном изучении может оказаться свидетельством тотальной сервильности, разрушающей всякие нормы и принципы академизма. Конечно, раньше членами Академии не могли стать первые секретари обкомов партии, глубоководные туристы или заграничные друзья Генерального секретаря. Все-таки до 2008 г. было еще далеко. Но сам принцип, принцип государственного регламентирования академической среды, делал вполне возможной и даже в какой-то степени неизбежной именно такую тенденцию развития событий.

Введение государственной аттестации и вмешательство в академическую выборность означало только одно – научное сообщество стало и остается до сих пор служилым сословием. Такое же сословие, как, например, военные, милиция или чиновничество. И как всякое сословие, оно нуждается в специальных званиях и регламентах, определяющих иерархию и субординацию его членов.

Любая иерархия также является основным инструментом распределения совокупных внутренних ресурсов между членами сообщества. Максимизация объемов личного потребления, достигаемая путем карьерного строительства, – это неотъемлемый принцип социальной иерархии. Научная академическая организация в этом отношении не является исключением. Очень яркие описания можно найти у С.Э. Фриша, который летом 1943 г. попал в Казань и мог непосредственно наблюдать жизнь эвакуированной Академии наук СССР.

«Однажды я встретился со знакомым физиком, академиком. В конце коридора, по которому, разговаривая, мы шли, находился буфет, и я, ничего не подозревая, сел за столик, вызвав этим явное смущение моего собеседника. Обернувшись, я поймал на себе такой испуганный взгляд буфетчицы, точно перед ней появилось невесть какое чудовище. Буфет оказался «только для академиков» [40, с. 332].

«В другой раз я услышал разговор двух шедших передо мной женщин, судя по одежде, жен академиков. Одна говорила другой: «Подумай, раньше в распределитель пускали только академиков, теперь пустили и членов-корреспондентов; пожалуй, скоро пустят и просто профессоров! Какой ужас!» [40, с. 332].

В трудные и голодные военные годы статус члена академического сообщества артикулировался главным образом в продовольственном потреблении. Однако, возможно, здесь сказывается субъективизм С.Э. Фриша — в Казань он попал прямо из блокадного Ленинграда, был очень болен и изможден. И потому неравномерность распределения продовольствия очень остро могла восприниматься, как несправедливость. В первые послевоенные годы, когда статус Академии (и академиков) повысился, открылись новые возможности статусного потребления.

«В академических учреждениях, в соответствии с общим стремлением «назад к прошлому», завели стариков швейцаров с декоративными бородами и дореволюционной подобострастностью... Особенного почтения удостоивались посетители в костюмах из заграничной материи — это было верным признаком, что владелец костюма — академик» [40, с. 333].

В последние годы СССР в публицистических изданиях появилось множество статей, критикующих изоляционизм и привилегированное положение академической верхушки. Критика сопровождалась навешиванием обидных язвительных ярлыков («академкраты», «академические мандарины», «феодалы от науки» и т.д.) С переменным успехом эта кампания продолжается до сих пор. Задолго до перестроечных событий С.Э. Фриш написал: «Ученых принято представлять людьми скромными. Но устоять против почестей и пренебрегать привилегиями трудно» [40, с. 334].

Но действительно ли все дело в академиках и присущих им «человеческих слабостях»? Совсем нет. Дореволюционная Академия наук или современные западные академии — это сообщества равноправных и уважаемых коллег. Советская Академия наук (а теперь и Российская) — это жестко организованная иерархическая структура. Лишь при первом, поверхностном, взгляде кажется, что отчуждение научных результатов от общественных (государственных) ресурсов, необходимых для их производства, определяется алчностью и коррумпированностью академического руководства. Но истинная причина заключается в иерархии — системе, при которой наибольшими привиле-

гиями пользуются не те, кто что-то производит и созидает, а те, кто распределяет ресурсы, предназначенные для производства и созидания. Без понимания этого всякая критика Академии наук выглядит поверхностной, сводящейся к констатации очевидных и банальных фактов.

Академическая практика в неакадемической среде

Очень сложный вопрос — вопрос о том, как и в каких формах осуществлялось взаимодействие академической науки и практики. Академическая (она же официальная) версия незамысловата — Академия принимала решающее участие во всех крупномасштабных государственных проектах. Однако даже ознакомление с проблемой говорит о том, что это не совсем так. Взять, к примеру, атомный проект.

Формальной датой начала проекта работ следует считать 11 февраля 1943 г., когда было принято постановление Государственного комитета по обороне (ГКО) по созданию атомной бомбы. Общее руководство было возложено на заместителя председателя ГКО В.М. Молотова, который назначил руководителем проекта И.В. Курчатова. Спустя два месяца была создана известная лаборатория №2 АН СССР под его руководством. Возглавил лабораторию профессор И.В. Курчатов. До войны он занимался ядерными исследованиями, был известен как автор работ мирового уровня. Два раза баллотировался на выборах в АН СССР, оба неудачно. Спустя небольшое время, в сентябре 1943 г. И.В. Курчатов стал академиком. Причиной столь стремительного академического успеха стало личное распоряжение И.В. Сталина [28, стр. 129].

Для интенсификации работ в августе 1945 г. был создан Специальный комитет для «руководства всеми работами по использованию внутриатомной энергии урана» во главе с наркомом НКВД Л.П. Берия. Как видно, с самого начала атомный проект был проектом не академическим, а государственным.

Участие Академии наук в проекте свелось к тому, что к нему были привлечены академики, научные сотрудники и учреждения, занятые разработкой атомной тематики. Наверное, нет нужды говорить о том, что вырванные из академической среды люди и учреждения жили совсем не по академическим законам. Они не писали статей и диссертаций, не докладывали о полученных результатах на конференциях, не составляли отчеты, не информировали свое руководство в Академии наук. Даже формально ученые потеряли связь со своей средой. Сахаров А.Д. в своих воспоминаниях пишет, что он работал в физическом институте (ФИАН) до марта 1950 г, а с марта 1950 г. по июль 1968 г., в период нахождения на «объекте», числился в институте «длительно командированным» [34, с. 148, 169].

Ставший в 1951 г. Президентом Академии наук СССР академик А.Н. Несмеянов так описывал свое знакомство в новой должности с физической наукой:

«Что касается физики, то большая часть крупных физиков была сосредоточена в институтах и конструкторских бюро, занятых решением вопросов атомной энергии, атомной, а затем и водородной бомбы, которые были в ведении соответствующего министерства, и президиум Академии наук этими проблемами и институтами не занимался. Академик И.В. Курчатов, глава всех научных работ в этой области, был членом президиума АН и влиял на работы Академии наук, но обратной связи практически не было... Знакомство мое с работами физических институтов осталось довольно поверхностным не только в первые дни президентства, но и позднее... Расспрашивать и желать узнать больше, чем мне сочли нужным показать и рассказать физики, естественно, мне не хотелось, а что касается руководства этими работами, я знал, что оно обеспечено, минуя организационные формы Академии. Общее впечатление мое было такое, что физика в Академии наук почти целиком стала атомной физикой...» [25, с. 164].

Очень интересно замечание А.Н. Несмеянова по поводу деятельности И.В. Курчатова. Получается, что Академия наук не осуществляла руководство атомными работами, наоборот, участники этих работ влияли на тематику работы Академии.

Можно также почитать биографии целого ряда академиков, известных своими достижениями в области техники. Практически все из них работали в КБ, ОКБ, НПО и т.д., то есть в организациях, не имеющих никакого отношения к Академии наук.

Выше было указано, что про заслуги таких академиков никто не знал, включая тех, кто голосовал за них при выборе в Академию наук СССР. Но факт избрания в академики не мог избавить от вопроса — были ли в действительности заслуги научными заслугами и личными заслугами? Академик Сахаров А.Д. на протяжении написанных им воспоминаний сожалеет о том, что ему так и не удалось заняться «большой наукой» в период своего пребывания на «объекте».

«Года через два во время короткого приезда в Москву я рассказал В.Л. Гинзбургу о какой-то своей идее (кажется, неверной или тривиальной) в области электродинамики. Он усмехнулся и сказал: «Да вы не только бомбочкой, но и физикой хотите заниматься». Совместить такие трудно совместимые вещи оказалось очень трудно, в основном невозможно» [34, с. 168].

Очень велика была роль иностранных заимствований в научно-технических достижениях СССР. Заимствования имели широкий диапазон – начиная от военного шпионажа, перемещения с занятых территорий заводов и заканчивая копированием легальных образцов. Об этом можно прочитать во многих мемуарах.

Сахаров А.Д. пишет, что в конце 1946 г. его пытались завербовать для работы в научном центре на берегу Черного моря, где над атомной проблемой работали привезенные из Германии немецкие ученые [34, стр. 135-136]. Уже позже, когда он работал на «объекте», его ознакомили с фотографиями документов, большинство из которых были перекошены. Среди фотографий был подлинник в очень измятом виде. На наивный вопрос Сахарова о том, почему документ в таком состоянии, последовал ответ: «Его пришлось выносить в трусах» [34, с. 315].

Воспоминания на эту же тему есть у физика-оптика С.Э. Фриша. В 1957 г. он посещал цейссовские заводы в Восточной Германии. В одном из цехов он встретил мастера, который показался ему знакомым. Оказалось, встречались они в первые годы после войны в Ленинграде, куда была вывезена группа немецких мастеров из Йены [40, с. 385]. О том, что делали и что сделали на советской земле немецкие мастера, С.Э. Фриш умалчивает.

Более откровенен в воспоминаниях Л.Л. Кербер, работавший заместителем генерального конструктора А.Н. Туполева. В них содержится рассказ о создании в конце 40-х советского бомбардировщика Ту-4. Аналогом для него послужили американские бомбардировщики В-29 «Суперфор-тресс», совершившие вынужденную (из-за нехватки горючего) посадку под Владивостоком. Одна из этих машин была тщательно разобрана, в КБ Туполева выполнили чертежи, и через два года началось серийное производство советских бомбардировщиков [18, с. 211–225].

Это то, что касалось внешних иностранных заимствований. Но только ими все дело не ограничивалось. Например, лишь в конце 80-х гг. широко известным стало имя авиаконструктора Роберто Ороса ди Бартини. Им было спроектировано около 60 выдающихся летательных аппаратов. Но только 5 из них были построены, 4 поднимались в воздух и лишь 1 (да и то, под чужим именем) строился серийно. Идеи Бартини, конечно же, не пропали, пропало авторство. Их широко применяли в конструкторских бюро Туполева, Антонова, Мясищева. Объяснение такое — с 1938 по 1948 гг. Бартини был заключенным, работал в различных «шарашках». После 1948 до 1953 гг. был поражен в правах, не мог жить и работать в столице. Кто же будет церемониться с заключенным, который, к тому же, имел идеологически чуждое социальное происхождение, являлся итальянским бароном [46, с. 9–140]?

В науке такие случаи просто не мыслимы. Приоритет (первенство во времени) каждого ученого в решении той или иной проблемы очень легко определяется по его публикациям. Публикации же определяют факт научного открытия, его значимость. Но как быть, если о достижениях нигде не написано, а сами они являются государственной тайной? Здесь необходимо полагаться только на мнение внешнего арбитра — государства. Государство, в свою очередь, озабочено исключительно успешностью выполнения военных и технических задач, а не установлением вклада того или иного исследователя в их решение.

Строго рассуждая, государству безразлична наука. Оно заинтересовано лишь в ее практических результатах. И в людях, которые владеют технологиями практической реализации этих результатов. Случай академика Т.Д. Лысенко — случай хотя и яркий (а, возможно, и самый яркий), но не единственный. Это закономерный результат управленческой научной системы, в которой те, кто знает, устранены от принятия решений, а те, кто не знает, принимают решения.

Немаловажный аспект функционирования любого научного учреждения — система присуждения ученых степеней и званий. Если учреждение ориентировано на создание новых образцов вооружения и техники, то регламентные вопросы защиты и обсуждения диссертации становятся формальными либо вовсе отменяются. Техническое сообщество игнорировало формальные процедуры и фактически профанировало академические требования.

Сахаров А.Д., например, пишет, что осенью 1952 г., после подачи документов в качестве кандидата для баллотировки в член-корреспонденты, выяснилось, что формально кандидату необходима ученая степень доктора наук. Эта проблема была решена через несколько месяцев — прямо на «объекте» собрали ученый совет, который и принял защиту. Осенью того же года Сахаров А.Д. стал

академиком [34, с. 249]. По сути, создателем водородной бомбы был кандидат наук, сразу же ставший, после ее успешного испытания, академиком АН СССР.

Очень яркие характеристики советской науки, работавшей на передовых рубежах технического прогресса, приводит М.А. Поповский. В 50–70-х гг. автор работал над документальными биографиями деятелей науки, общался с большим числом ученых. Вот как он описывает процесс присуждения ученых степеней в технических областях:

«После каждого нового запущенного спутника над институтами, делающими ракеты, проливался не только дождь орденов, но и ливень ученых степеней. Сверху спускался приказ: «В связи с успешным запуском... дать инженерам-ракетчикам двадцать кандидатских и десять докторских диссертаций». Приказ секретный. Никто его не оспаривает, никто не обсуждает. Награжденный пишет на нескольких страничках отчет. Ученый Совет секретным же решением рекомендует сей научный труд в ВАК, а там проштамповывают ученую степень...» [29, с. 39].

Весьма своеобразными были многие «научные школы» и условия их формирования в технических организациях. Широко известен, например, случай на одном из совещаний в ОКБ-1, которое возглавлял С.П. Королев. На это совещание пришел Роберто Бартини, которого С.П. Королев представил изумленным присутствующим коллегам как своего учителя. Королев С.П. в то время был уже академиком, а его учитель, судя по всему, не имел даже ученой степени. Их общение началось в 30-х гг. (в то время С.П. Королев работал в отделе Р. Бартини чертежником), а продолжилось в начале 40-х гг. в знаменитом ЦКБ-29 НКВД (Туполева «шарашка»). По воспоминаниям очевидцев, в ЦКБ-29 Бартини был личностью колоритной — ходил в ботинках на деревянной подошве без шнурков и с грязным вафельным полотенцем на шее. Среда в «шарашке», конечно же, была совсем не академическая.

Стоит задуматься о причинах популярности в СССР ученых регалий и членства в Академии наук. Почему иерархическая система, принятая и созданная для академической среды, была распространена на другие сообщества?

Впрочем, академическими регалиями дело не ограничилось. Очень многие технические деятели и организаторы производства имели воинские звания. Так, в 1944 г. А.Н. Туполеву было присвоено генеральское звание. Никаким военным Туполев, разумеется, не был, военная форма его очень тяготила. Кербер Л.Л. вспоминает, что генеральскую форму Туполев носить не умел. Он мог прийти на службу, например, в генеральском мундире и в кепке или в генеральской фуражке и штатских брюках. Особенно нелепо его наряды смотрелись среди военных, которые терялись в его присутствии, не знали, приветствовать его как военного или как штатского [18, с. 200-201].

Помимо академической и военной, существовала еще одна плоскость, в которой могли проявить себя технические деятели, — общественно-политическая. Тот же А.Н. Туполев был депутатом Верховного Совета СССР трех созывов [18, с. 273]. Наконец, существовали экзотические даже для СССР способы признания заслуг. В 1944 г. Туполев был награжден орденом Суворова [18, с. 200]. Согласно статусу ордена, им награждались командиры Красной Армии, чьи части одержали победу над превосходящими силами противника. Какие победы и над кем одержал в 1944 г. находившийся в глубоком тылу Андрей Николаевич Туполев, неизвестно. Или взять, например, названия серийных самолетов, которые начинались с двух первых букв фамилии главного конструктора. В советской практике персонификация техники и некоторых видов вооружения гораздо шире распространена по сравнению с другими странами.

Основная причина распространения академической практики в неакадемические сферы заключалась в отчетливом противоречии между грандиозностью решаемых технических оборонных задач и мизерностью средств, выделяемых на их решение. Это конкретное проявление советской структурной диспропорции между гипертрофированным накоплением и недостаточным личным потреблением. Советское государство, особенно на самом раннем этапе, не могло позволить платить высокую зарплату, авторские гонорары и премии за решение государственных задач. Поэтому в СССР была разработанная целая система стимулирования труда и механизмов общественного признания, которая имела нематериальный характер. Наверное, нигде и никогда так не ценились государственные ордена и медали, награды, почетные звания, как в СССР. Система общественного признания заслуг должна быть простой и понятной всем — в противном случае она не работает. А что может быть понятнее звания генерала, академика, Героя (дважды, трижды)? В контексте такой логики членство в академии — это универсальный, а потому массовый инструмент признания заслуг. Заслуг, разумеется, не перед наукой, а перед государством. Как следствие этой логики, академическое клеймо было поставлено (и стоит там до сих пор) на всем, что преодолевает земное притяжение, плавает под водой, летает быстрее звука.

Впрочем, система включала в себя и материальную составляющую, которая менялась на протяжении всей советской истории. Она эволюционировала от красных шаровар, которыми награждались красноармейцы Первой конной армии, до Государственной премии, на которую можно было купить несколько автомобилей. Но даже и эта материальная часть оставалась, по своей сути, все равно статусной. Если же в системе общественного признания доминируют символичные факторы, то материальные могут являться символическими. Вот, например, описание того, чем государство наградило создателей атомной бомбы.

«Курчатову, Харитону, Щелкину, Алферову, Флерову, Духову было присвоено звание Героя Социалистического Труда. Им выделили (бесплатно) по автомашине «Победа», по мебелированной даче в престижной Жуковке. Курчатову, по его просьбе, построили дачу в Крыму, правда, он там почти не бывал.

Всем им разрешался бесплатный проезд по стране, а детям — поступление в любой ВУЗ без вступительных экзаменов.

Остальных наградили орденами Ленина, Трудового Красного Знамени, денежными премиями, ценными подарками, благодарственными письмами, присвоили звание лауреатов Сталинской премии» [28, с. 316–317].

Вознаграждение, конечно же, в абсолютном измерении было мизерным. Впрочем, оно совсем не казалось таким подавляющему числу советских граждан. Поэтому свое основное предназначение — иерархизацию общества по материальному признаку на основе интеллектуальных достижений — вознаграждения выполняли вполне успешно.

Для усиления значимости стимулирующих средств параллельно применялись репрессивные методы — советская власть играла на контрастах. Достаточно вспомнить о сломанных следователем скулах С. Королева, допросах Р. Бартини, после которых он оказывался в лужах крови, марфинскую «шарашку», в которой над секретной телефонией работали математик А. Солженицын и филолог Л. Копелев.

То, что в «шарашки» попадали люди в большинстве своем невинные, руководство понимало хорошо. Так, во время работы посещения Туполевской «шарашки» Л.П. Берия состоялся его разговор с Р. Бартини. Бартини пытался убедить наркома в том, что он не виноват, но Берия перебил его: «Конечно, знаю, что ты не виноват. Был бы виноват — расстреляли бы. А так: самолет в воздух, а ты — Сталинскую премию и на свободу»¹.

Чем сильнее были репрессивные методы, тем выше оказывалось вознаграждение. Журналист С. Пестов в конце 80-х — начале 90-х гг. собрал ценные свидетельства участников атомного проекта. Одно из них принадлежит профессору В. Френкелю.

После успешных испытаний встал вопрос о наградах ученым. Этим тоже ведал Берия. Рассматривалась кандидатура одного из участников работ. Ему предлагали присвоить звание Героя Социалистического Труда. У Берия эта кандидатура поддержки не получила. Обращаясь к своему помощнику, он спросил: «Посмотрите, что там ему было записано в случае неудачи? Расстрел?» — «Нет, товарищ Берия, не расстрел». — «Ну, раз не расстрел, то и ордена Ленина ему хватит» [28, с. 315].

Эффективность каждой отдельной «шарашки» не была высокой, о чем наверняка справедливо пишут современные исследователи. Но достаточно эффективной была сама система решения технических оборонных проблем, построенная на тонкой грани между человеческим страхом и общественной (в том числе академической) славой.

Несколько отвлекаясь от темы, можно назвать существовавшую советскую практику тотальной зависимости изобретателей и организаторов промышленного производства от государства тупиковой. Основатели компаний, ставших узнаваемыми мировыми брендами, не обладали учеными степенями, высокими воинскими званиями, государственными наградами. Свои организационные таланты и инженерные способности они конвертировали в собственные фирмы и миллиардные прибыли. Что не маловажно — они были основателями и владельцами фирм, которые до сих пор управляются семейными династиями. Примеры — автомобильные концерны Генри Форда и Киитиро Тоета, самолетостроительная компания Дональда Дугласа или вертолетная компания Игоря Сикорского. Собственно говоря, все, сколько-нибудь значимые общественные материальные институты могут воспроизводиться либо через наследников, которым передается собственность, либо путем отказа от наследников, которые бы претендовали на собственность. Последний пример — институт черного монашества, благодаря которому материальные ценности религиозных общин увеличиваются в течение многих столетий. Других способов человеческая история не знает. Мо-

¹ Такой эту фразу запомнил Ю.Б. Румер, присутствовавший на упомянутой встрече с Берия [35, с. 771].

жет быть, пока не знает. Огромную роль в реванше капитализма в России в начале 90-х гг. прошлого века сыграла крайняя ограниченность возможностей трансформации властных полномочий государственной элиты в материальные ценности и невозможность их последующей передача потомкам.

Академическая среда встречала подобные введения неоднозначно, многие ее представители — враждебно. Кербер Л.Л., например, был свидетелем разговоров, в которых иронично отзывались об избрании А.Н. Туполева членом Академии наук. В этих разговорах Туполева выставляли как человека, который ищет ответы в практике, а роль «чистой» науки отрицает [18, стр. 273]. Открытой конфронтации ученых, конечно, не было, да и быть не могло.

Чтобы сгладить конфликт между сторонниками «чистой науки» и «практиками», на вооружение была принята теория, которая делила всю науку на «фундаментальную» и «прикладную». Разумеется, если под наукой понимать производство научных открытий и процесс получения новых знаний, никакой фундаментальной и никакой прикладной науки не существует. Существуют только процесс научного поиска и процесс использования результатов этого поиска.

Это два совершенно разных процесса. Целью первого является истина. Истина во что бы то ни стало, истина любой ценой. Материальные ресурсы являются необходимым инструментом, обеспечивающим поиск этой истины. Второй процесс направлен на утилитарное (как правило, коммерческое или военное) использование полученных научных истин. Его целью является коммерческий успех на рынке или военное превосходство. Научная истина в этом случае — инструмент, обеспечивающий экономическое и (или) военное доминирование. Эти сферы живут по своим, отличным друг от друга законам. И подведение их под один общий академический знаменатель было, конечно же, вынужденной мерой. Со временем вынужденность отпала. Мера осталась. И стала большой ошибкой.

Мобилизация «по-академически»

То, что написано выше, по формальным признакам относится к отраслевой (ведомственной) науке и не относится к академической. Но как функционировала сама академическая наука? Как она приобрела те масштабы и качества, которые видны и сегодня?

Революционная и послереволюционная ломка российской государственности, коснувшаяся всех институтов общества, не могла пройти мимо Академии наук. В советском государстве могла быть только советская наука. Советская в том смысле, что логика ее функционирования была направлена на решение государственных задач. Сохранность Академии обеспечилась не за счет ее высокого авторитета и принципиальности членов Академии (у новой власти были другие авторитеты и иные кумиры), а благодаря трансформации академической структуры в важное государственное учреждение. Процесс этот был сложным и трудным, сопровождался взаимными угрозами, шантажом и компромиссами. Несколько раз Академия балансировала буквально на грани закрытия². Тем не менее, выгоды взаимного сотрудничества были хорошо и достаточно быстро поняты и академическим сообществом, и государством.

Чтобы поставить любое сословие на службу, необходимо два ресурса — слава и деньги. Слава советской академической науки началась с 1925 г., в год 200-летней годовщины основания Российской академии. Юбилей стал поводом для демонстрации отношения новой власти к науке и был организован как всенародный праздник единения «науки и труда». В концертных залах Москвы и Ленинграда в течение целой недели ученых приветствовали представители трудящихся всего СССР. Собралось много иностранных гостей. Кроме того, в тот год Академию подчинили непосредственно Совету народных комиссаров СССР, что было официальным признанием ее высокого статуса.

Одновременно повышался материальный статус Академии, увеличивался ее кадровый потенциал. С 1929 г., по данным Н. Тасиц, с 1929 по 1940 г. бюджет Академии наук СССР вырос с 3,9 млн руб. до 176,9 млн, т.е. в 45 раз, а удельный вес ассигнований на ее нужды в расходах государственного бюджета на науку поднялся с 2% до 24 [36, с. 137]³. Беспрецедентные масштабы приняло организационное строительство академии. В 1925 г. в Академии наук насчитывалось 42 научных учреждений, к 1939 г. их количество выросло до 152. Приоритет отдавался развитию институтов как

² Описание жизни предвоенной Академии изложено в работах [19, с. 13-32; 22, с. 35-53].

³ По всей видимости, данные эти не совсем точны. В СССР официально отрицалась инфляция, поэтому индексы-дефляторы не рассчитывались. Тогда (а многие продолжают это делать до сих пор) оперировали абсолютными цифрами, не задумываясь об их сопоставимости. Но в любом случае, даже если их масштаб несколько преувеличен, они отражают колоссальные государственные денежные вливания в академическую науку.

наиболее эффективной формы организации научных исследований. Их число за неполных 15 лет выросло в 7,5 раз – с 8 в 1925 г. до 60 в 1939-м [21, с. 239]. Увеличение числа научных учреждений сопровождалось кадровым ростом. Количество научных работников Академии на начало 1939 г. составило 3643, что было в 24 раза больше по сравнению с 1917 г. и в 9 раз больше уровня 1925 г. [21, с. 240]. Нет ничего удивительного в том, что академики быстро поняли перспективы сотрудничества с властью, высоко оценили усилия молодого государства в академическом строительстве.

Зачем академии понадобилась поддержка государства более-менее понятно. Но зачем государству понадобилась Академия? Следует отметить, что не существует одной, единственной, причины, по которой Академия наук была сохранена и развивалась. Это случай множественной детерминации. Или, как теперь говорят, сверхдетерминации.

Самое первое, что нужно было сделать, и что первым было сделано — добиться членства в Академии людей, являющихся носителями государственной идеологии. Эта задача стала выполняться, начиная с выборов в Академию 1929 г. Советская власть, вставшая на путь модернизации, встретила неизбежное сопротивление и противодействие со стороны институтов традиционного общества и основной массы населения. Наделение академическими регалиями идеологов нового общества и придание статуса «научности» их работам были важными инструментами легитимизации правящей элиты и упрочения нового строя. Это касалось, главным образом, общественных и гуманитарных наук. Избранные академики не только формировали новую государственную идеологию, но и с позиций академического авторитета вели борьбу с оппонентами. Уже в 30-х гг. не существовало никаких школ в философии, истории, социологии, экономике, кроме марксистских. Но даже и в рамках таких школ не было места сомнениям и объективной критике существующих реалий. Кроме того, завоевание коммунистического плацдарма в Академии наук со временем привело к тому, что государственное управление наукой стало самоуправлением в рамках академической автономии. Ведь надежные и проверенные коммунистические кадры, конечно же, не могли допустить конфронтации и разногласий государства и Академии.

По сути, возведение государственной идеологии в ранг академической науки в конце 20-х – начале 30-х гг. было вынужденной мерой. Эта мера определялась слабостью государства и идеологической враждебностью населения, основу которого составляли крестьяне с мелкобуржуазной психологией. Обожестьвать форсированную индустриализацию, массовую коллективизацию и неизбежную урбанизацию у них, в общем-то, не было никаких оснований. Однако любая власть на ранних этапах своего становления как никогда нуждается в союзниках. Союзником для советской власти и стала академическая наука.

Следующая причина сохранения Академии наук определялась характером научной среды. Ученые в своей массе не приняли идеалов революции и крайне скептически относились к Советской власти. В первые послереволюционные годы государство не особо заботилось и не церемонилось с учеными — оно было занято исключительно задачами выживания. Достаточно вспомнить зимы 1918 и 1919 гг., которые удалось пережить не всем членам Академии. Или «пароходную» историю осени 1922 г.

Государственная позиция изменилась в 30-х гг. Вплотную приступив к планам социалистической реконструкции, власть столкнулась с многочисленными научными и техническими проблемами. Никто, кроме ученых, решить их не мог. Но сами ученые к тому времени не изменились. Возникло явное противоречие между государственной потребностью в ученых и враждебностью ученых к государству. Как его разрешить? Как всегда, путем компромисса. Но какого?

Ответ подсказала сама история. Академия наук — это элитный клуб, члены которого живут по собственному уставу и внутренним правилам. Они вполне могут не разделять официальную идеологию, вкусы общества и нравственные ориентиры. Им ничего не стоит, например, выписать из дореволюционной России швейцара и эксплуатировать его путем открывания дверей. Академия наук — это научная резервация, территориально расположенная в особых городках, престижных домах, дачных поселках. Обязательно включает в себя специальные лечебные учреждения, магазины, распределители. Наконец, Академия наук — это интеллектуальное гетто, участники которого отделены от населения стеной высокомерия, снобизма, материального достатка.

Принцип государственного контроля над Академией был сформулирован очень просто: делайте, что вам говорят, и живите так, как вам нравится. Если вам даже нравится хулить советскую власть и критиковать ее пороки — пусть. Но только чтобы критика не уходила за рамки Академии. Нравы Академии и академиков, конечно, могли шокировать советского обывателя, если он сталкивался с ними. Но в том-то и дело, что сам характер высокого учреждения и условия жизни академиков предполагали закрытость.

Такие отношения могут показаться парадоксальными. Например, академик И.П. Павлов был большим энтузиастом в обличении новых советских порядков. Но его научные труды выпускались на лучшей бумаге в лучшей типографии. Из его маленькой лаборатории сделали большой институт, а лабораторную базу превратили в научный городок. Никакого парадокса здесь не было. Научная деятельность академика была широко известна общественности (в том числе и за границей), в лучах его славы неизбежно отсвечивалось величие государства. Что же касается диссидентства, так то были интимные отношения власти и академика, тщательно скрытые от посторонних взглядов форматом Академии.

Особо опасными представлялись контакты оппозиционных ученых со студентами. Используя учебные аудитории в качестве дискуссионных площадок, а студентов в качестве публики, они с высоты своего научного авторитета объясняли характер власти.

Тот же академик И.П. Павлов, выступая в 1929 г. в 1-ом медицинском институте в Ленинграде, подверг резкой критике существующие государственные порядки:

«Мы жили и живём под неослабевающим режимом террора и насилия... Я все более вижу сходство нашей жизни с жизнью древних азиатских деспотий... Пощадите же Родину и нас... Мы живём в обществе, где государство — всё, а человек — ничто, а такое общество не имеет будущего, не смотря ни на какие Волховстрои и Днепрогэсы» [2, с. 24–25].

Научные кадры необходимо было вырвать из вузовской среды и переместить их в Академию наук. Перемещение явилось одной из причин, по которым университеты уже в 30-х гг. перестали быть научными центрами. Впрочем, с вузами было не все так однозначно.

Вузы к тому времени стали полностью советскими учреждениями, в которых идеологические ценности были поставлены выше квалификации и профессионализма. Особенно резко деградация вузовской среды проявилась в начале 30-х гг. Тогда по решению ВКП(б) в вузы, практически без экзаменов, на наиболее приоритетные специальности (главным образом, технические) был направлено несколько тысяч молодых коммунистов. Решающее значение при отборе абитуриентов (так называемых «парттысячников») имело пролетарское происхождение и опыт работы на различных руководящих должностях.

В упоминавшейся выше книге М. Поповского есть очень яркое свидетельство бывшего студента, который поступил в Киевский политехникум в 1930 г.

«Среди тех, перед кем буквально распахнулись двери института, были начальник губфинотдела, секретарь райкома партии, секретарь райкома комсомола, адъютант командира дивизии, сестра командарма. Средний возраст этой новой привилегированной касты – 25-30 лет, общекультурная и научная подготовка — ниже некуда.

Парттысячники, а они составляли в тридцатые годы изрядную и наиболее влиятельную часть студентов во всех технических вузах, внесли в институты дух доселе неведомый. Эти юные победители попросту презирали своих учителей. Парттысячник мог запросто накричать на профессора, оскорбить его. А их шуточкам над «хлюпиками интеллигентиками» конца не было. Обучение приняло характер какой-то непрерывной партизанской войны, в которой дозволялись любые приемы и методы.

Один такой студент из военных, приходя на экзамен, имел обыкновение класть на стол перед профессором заряженный наган... Ни о каком уважении младших к старшим, ни о каком увлечении наукой, ни о каком творческом порыве в таком институте и речи не было. Это было не постижение знаний, а их вымогательство у поверженного противника» [29, с. 36–37].

Как видно, изолировать нужно было не только студентов от ученых, но и ученых от студентов.

Наконец, третьей причиной, по которой была сохранена Академия наук, стала необходимость форсированной индустриализации и милитаризации экономики. Возможность, или скорее даже неизбежность, военного столкновения с капиталистическим миром сделалась особенно очевидной в 30-х гг. В этот период в стране была развернута широкая сеть научно-исследовательских учреждений, обеспечивающая развитие промышленного производства и массовое создание средств ведения войны. Особенно интенсивно процесс создания институтов проходил в начале 30-х гг. С 1928 по 1932 гг. количество научных институтов промышленности выросло с 28 до 137, а к 1939-му. их общее количество составило 146 [27, с. 279–280]. О значимости технической составляющей в предвоенном СССР говорит первый перечень высших учебных заведений, в которых, по решению Высшей аттестационной комиссии, с 1934 г. функционировали диссертационные советы. Половина из них находилась в подчинении промышленных наркоматов [7, с. 90].

Академия наук не могла остаться в стороне от индустриального строительства. В 1929 г. в АН была создана группа техники, а в 1935 г. образовано целое отделение. Это отделение получило

крайне абсурдное название – отделение технических наук. Абсурдным, с точки зрения науки, было не столько название, сколько деятельность. Появление технической компоненты в Академии наук отражало объективную потребность сближения результатов научного поиска и нужд практики. Первыми действительными членами Академии наук, выбранными по отделению, были «промышленные генералы».

Первоначально отделение было небольшим — в конце 30-х гг. в него входило всего 7 научно-исследовательских институтов [7, с. 90]. Однако в руководстве Академии инженерная составляющая была значительной. В 1939 г. из 131 академика 30 входили в отделение технических наук. По числу действительных членов техническое отделение было самым большим из всех 8 отделений [21, с. 241].

Организация технических работ в такой форме имела свою логику. Было достаточно понятно, что работы прикладного характера более целесообразно вести на промышленных предприятиях и объектах. Поэтому академическую структуру избыточно не перегружали дополнительными организационными единицами. С другой стороны, высокая численность академиков технического отделения позволяла им активно вмешиваться в деятельность Академии, а в отдельных вопросах даже определять тематику ее работы. «Технические» академики – это, выражаясь современным языком, лоббисты крупных промышленных корпораций (наркоматов) в академической структуре. Перед ними стояла задача максимальной утилизации интеллектуальных, кадровых и материальных ресурсов Академии наук в интересах промышленного развития.

Концентрация наиболее квалифицированных научных и инженерных кадров в академических институтах и институтах промышленных наркоматов была обусловлена дефицитом времени, которым располагало советское руководство в условиях подготовки к войне. Академическая структура была идеальным местом приложения усилий работников, занятых решением прикладных технических проблем. Научные институты — это высокоспециализированные учреждения, обладающие хорошей материальной базой и квалифицированными сотрудниками. Их деятельность не расходуется на образовательный процесс и работу со студентами. Также они напрямую не участвуют в производстве с его постоянной штурмовщиной и текучкой.

Перемещение науки окончательно закрепило за вузами статус образовательных центров. Вся передовая наука и техническая мысль (передовая в некоторых направлениях даже по мировым меркам) стала исключительно академической и ведомственной. Это стало (наряду с идеологической нетерпимостью) еще одной причиной, обеспечивающей с 30-х гг. деградацию высшего образования.

Время и место, которые сформировали Академию наук СССР, определили ее облик. Она возникла в период обостренной классово-идеологической борьбы между сторонниками традиционного общества и приверженцами модернизации. Академия наук принадлежала стране, которая находилась во враждебном мировом окружении, однако при этом сама была отсталой. Это был период истории, когда одна мировая война уже закончилась, а вторая еще не началась. Академия решала задачи выживания за счет задач развития. В ней доминировало конечное над начальным, прикладное над фундаментальным, практическое над теоретическим, тактическое над стратегическим, сиюминутное над вечным. Это была мобилизационная Академия, построенная на страхе и лести, репрессиях и поощрениях, эксплуатации и подвижничестве.

Тем не менее, Академия наук (что бы под ней не понимать, как бы к ней не относиться и кого бы к ней не относить) выполнила свою функцию. Сверхнапряжение человеческих ресурсов дало результаты, о которых говорят до сих пор и которыми пользуются до сих пор. Но любое сверхнапряжение не могло быть бесконечным. Оно не может быть даже продолжительным. Заканчивается все, рано или поздно.

Шансы и попытки

Важные изменения в действующих типах социальной организации происходят примерно через 25–30 лет. Считается, что такое время совпадает с продолжительностью максимальной биологической активности человека и является периодом полного обновления кадров организации. Новое поколение критически смотрит на существующие порядки и, как правило, не воспроизводит достижения и ошибки старшего поколения.

Мобилизационный тип академической организации науки, по всей видимости, не мог существовать более 25–30 лет. Если точкой начального отсчета взять 1929-й, год начала «советизации»

Академии, то на рубеже середины — конца 50-х гг. мобилизационная модель должна была исчерпать свой ресурс и быть демонтирована. Именно это и произошло. Вопрос, собственно, не в этом. Он в том, как это происходило. И в том, что пришло на смену.

Причины, по которым была сформирована мобилизационная академическая наука, со временем потеряли свою актуальность. Идеологическое противостояние Академии наук и государства было уже невозможно к началу 40-х гг. В 1939 г. в штате Академии было 131 действительных членов. Из них 29 имели стаж научной работы больше 20 лет, но меньше 29; 90 академиком занимались наукой 30 лет и больше. То есть свыше 90% академиком начинали свою научную карьеру в царской России. Рассмотрим другой показатель — продолжительность пребывания в звании академика. Больше половины академиком (68 из 131) пребывали в звании менее 5 лет. Всего же академиком со стажем менее 10 лет (то есть выбранных после 1929 г.) было 94, то есть больше 70% [21, с. 241]. Избранные при советской власти академики не могли не понимать, кому и чему они обязаны за столь высокое научное звание. Стаж научной работы академиком в данном случае говорит в пользу их высокого профессионализма, а продолжительность пребывания в звании свидетельствует о лояльности к Советской власти.

Для преодоления второй причины, связанной с концентрацией академических усилий на создании индустрии и военного оружия, потребовалось гораздо больше времени. Но и эта задача к середине 50-х гг. была решена. К этому времени СССР уже обладал развитой индустрией и одним из лучших в мире военно-промышленных комплексов. Конечным академическим усилием стало создание водородной бомбы. После ее успешных испытаний в августе 1953 г. непосредственное участие Академии наук СССР в решении практических задач перестало быть необходимостью.

Причин уже не было. Но очень ярко высветились пороки, без которых мобилизационная Академия существовать не могла. Прежде всего, идеологическое засилье привело к резкой деградации общественных отраслей науки. Общественные науки в какой-то степени успешно функционировали только первые советские десятилетия, когда были живы и творчески активны носители традиционной академической культуры. Среди членов Академии было немало заслуженных ученых, достаточно указать на С.Г. Струмилина, Е.С. Варгу, Е.В. Тарле. Но передать культуру последователям в рамках заидеологизированных академических структур не удалось. Удалось лишь произвести и в последующем воспроизвести услужливость, конъюнктурность, серость. К науке, разумеется, все это отношения уже не имело⁴. Это совсем не означает, что в общественных науках перестали появляться хорошие работы. Хорошие академические работы появлялись и в послевоенный период. Но авторы этих работ были вытеснены на периферию научной жизни, не имели высокого академического и административного авторитета.

Не меньший вред академической науке приносил государственный характер управления. Он был несовместим с принципами развития Академии, предполагающими публичный характер деятельности ее членов, открытость и доступность результатов деятельности, независимость суждений. Вопиющее противоречие между формальными предписаниями Устава Академии наук и неформальными практиками функционирования было источником деморализации академического сообщества. Академическая система была построена на компромиссе — хрупком психологическом, часто нарушаемом балансе между человеческой нравственностью и служебным долгом.

М.А. Поповский так описал это состояние.

«Уничтожаемая физически и разрушаемая нравственно, старая профессура сдавала одну позицию за другой. Почти никому из тех, кто сохранил свое место в Академии, во главе института или на университетской кафедре, не удалось сохранить себя в элементарной чистоте. Компромиссы, компромиссы...» [29, с. 26].

Еще одна острая проблема, обозначившаяся на рубеже 50-х гг., — неадекватность квалификации выпускников вузов и уровня развития науки и техники. Свою роль здесь сыграли оторванность лучших ученых от учебного процесса и практически полное уничтожение научной компоненты в вузах. Это противоречие, в частности, привело к созданию в 1951 г. знаменитого Московского физико-технического института (Физтех). Успех получился на месте слома существовавшей вузовской системы. По замыслам его создателей, Физтех должен был управляться советом директоров академических институтов, а не государственным органом (министерством). Появление Физтеха явилось результатом противоречия между потребностью в специалистах, способных производить самые современные виды техники и вооружения, и консервативной образовательной системой. Вот как описывает историю создания Физтеха один из его выпускников:

⁴ Достаточно подробно на примере экономической науки этот процесс описан в работе [38].

«Фактически же Физтех был классическим примером внесистемного органа — традиционного инструмента российского государства, призванного оперативно решать проблемы, непосильные для громоздкой и медлительной бюрократической машины. Из той же серии, например, что и какая-нибудь Администрация президента, дублирующая своими функциями работу штатных министерств. Насущные оборонные нужды требовали более современных и гибких умов специалистов, чем успевают подготовить для них всевозможные «политехи», «бауманка» и так далее» [37, с. 231].

Несомненный успех новой учебной формы имел крайне локальный характер. Он был ограничен высокотехнологичным сектором советской науки и промышленности. Массовых попыток тиражирования этого опыта не было, и быть не могло. А отдельные попытки (например, этот опыт был использован при организации Новосибирского государственного университета) мало что дали. Сама система академической организации науки не допускала возможностей подобного рода клонирования.

Наконец, к середине 50-х гг. очень резко обозначился структурный перекося научных приоритетов. Ориентация Академии наук на прикладные исследования вела к деградации фундаментальных. Между тем, без работ фундаментального характера не могло быть найдено решение важнейших практических проблем. На этом акцентировали внимание руководителей государства и академии ученые, непосредственно связанные с фундаментальной наукой. Одним из первых тему соотношения науки и практики поднял П.Л. Капица в письме Н.С. Хрущеву в апреле 1954 г.

«Принято считать, что главная задача науки — это разрешать насущные трудности, стоящие перед нашим хозяйством. Конечно, наука должна это делать, но это не главное... Передовая наука не идет на поводу у практики, а сама создает новые направления в развитии культуры и этим меняет уклад нашей жизни» [16, с. 305].

Потребность в реформах во второй половине 50-х гг. была настолько очевидной, что академическое сообщество и государство не могли ее проигнорировать. По мнению К.В. Иванова, основными инициаторами реформы явились физики и представители биологической науки — противники «мичуринской биологии» [14]. Такой союз, конечно, не являлся случайным. Если рассматривать академические проблемы того времени с дилеммы «фундаментальное — прикладное», то общность проблем двух разных наук очевидна. Демаркационная линия, отделяющая науку от практики, оставила на одной стороне физиков и биологов, на другой — инженеров и агрономов. С точки зрения утилитарности научного знания и профанации академической науки, представители «технических» наук мало чем отличались от последователей учения Т.Д. Лысенко. Консолидация физиков и биологов стала необходимостью в противостоянии с академическими силами, для которых принцип «наука на службе производства» был основополагающим.

Особую роль в преобразовании Академии наук сыграла группа физиков-ядерщиков во главе с Курчатовым И. В. К середине 50-х гг. физики-ядерщики завершили свои работы по созданию ядерной и водородной бомбы и вернулись с «объектов» в академические институты. Они были заинтересованы в наращивании объемов фундаментальных работ, расширении контактов с зарубежными коллегами и снятии ограничений, часто весьма надуманных, на публикацию результатов деятельности. Их амбиции подкреплялись возможностями — высоким общественным авторитетом, вхождением в высшие эшелоны власти, независимостью в решении научных вопросов от Академии наук и ее идеологического руководства. Желание физиков демократизировать науку и вернуть ее подлинный характер встретило сопротивление представителей отделений общественных и технических наук. Последние вполне справедливо и отчетливо в притязаниях физиков увидели угрозу потери своего научного могущества и академического влияния. Конфликт в академической среде был неизбежен.

Достаточно подробно суть реформирования Академии наук СССР в конце 50-х гг. раскрыта в упоминавшейся работе К.В. Иванова. Очень кратко это можно представить так. После письма П.Л. Капицы в апреле 1954 г. Н.С. Хрущеву в Академии наук создается несколько комиссий, цель которых заключается в проверке деятельности отделений Академии и обосновании изменений в системе управления наукой. Одна из этих комиссий, комиссия под руководством академика И.В. Курчатова, в июне 1954 г. пришла к выводам о том, что советские исследования в ядерной физике отстают от американских и что причиной отставания следует считать недостаточное внимание решению теоретических проблем.

Наиболее радикальным реформатором и последовательным защитником интересов фундаментальной науки являлся П.Л. Капица. В 1956 г. он публично на собрании актива Академии наук озвучил предложения, связанные с переводом Академии наук на фундаментальные исследования и организационным отделением от Академии прикладного сектора.

«Может быть, в дальнейшем, по мере роста нашей промышленности, нужно вообще упразднить в Академии целый ряд областей науки и передать их в разные отрасли промышленности? Тогда примерно через 20-30 лет вообще от Академии мало что останется. А зато наука в промышленности будет расти и она будет очень близка к практике... Весь вопрос в том, что нужно четко определить главные задачи Академии: что должны делать коллективы ученых в Академии и что не может выполняться научными учреждениями в промышленности. Нужно эти задачи четко определить и развивать. И не отвлекать Академию от этих задач, чтобы она эффективно работала. При этом все, что можно передать в промышленность, нужно изъять из Академии наук» [17, с. 178–179].

Предложения физиков-ядерщиков и академика Капицы П.Л. легли в основу секретной записки, которую направили в Центральный комитет партии Президент Академии наук СССР Н.А. Несмеянов, Председатель государственного комитета по новой технике В.А. Малышев и министр образования СССР В.П. Елютин. В записке авторы видели причину отставания советской науки от западной в том, что «связь с промышленностью подменяется у нас привязанностью к промышленности». Поэтому «нужно, чтобы наука не была на поводу у промышленности». С этой целью авторы записки предложили фундаментальные исследования сосредоточить в Академии наук и крупных вузах, а прикладные перенести в отраслевые НИИ, специальные вузовские кафедры и заводские лаборатории.

Закрытая деятельность Н.А. Несмеянова по составлению записок в ЦК сопровождалась открытыми выпадами против представителей Отделения технических наук. В начале 1956 г., выступая на XX съезде, Н.А. Несмеянов заявил, что Академия наук СССР не должна заниматься такими тривиальными исследованиями, как разработка конструкций автоматических дверей для ресторана «Прага» или изобретение новых видов стали для перьевых ручек.

В конце концов, позицию Академии удалось донести до высших государственных лиц. В июне 1959 г. состоялся Пленум ЦК КПСС, посвященный ускорению научно-технического прогресса. На этом Пленуме Н.С. Хрущев призвал убрать из Академии наук ряд прикладных институтов:

«Думаю, что создается трудное положение в некоторых научных учреждениях Академии наук. Со мною отдельные ученые могут не согласиться, но я считаю, что неразумно, когда в Академию наук включили вопросы металлургии, угольной промышленности. Ведь раньше в Академии наук не было этих отраслей.

Но вот взяли замечательного инженера и крупного ученого товарища Бардина. Он строил Кузнецкий комбинат, теперь посадили его в Академию. И он правильно стал добиваться, чтобы ему построили соответствующий институт в Москве. Примерно так же получилось с крупным специалистом по углю академиком Шевяковым...

Что же, товарищи, разве наука хуже может развиваться в Свердловске, Сталине или в Днепропетровске, чем в Москве? Это неверно. Там, где жизнь, там и наука... Лучше пойти по другому пути. Давайте создавать лаборатории при заводах, при фабриках, создавать институты и другие научные центры при совнархозах, куда наряду с опытными, известными учеными выдвигать больше молодежи...» (Цитировано по [14]).

Через месяц в газете «Известия» была опубликована статья первого советского лауреата Нобелевской премии, академика Н.Н. Семенова. В ней он поддержал инициативы Н.С. Хрущева об освобождении Академии от прикладных исследований. Через несколько дней в той же газете была опубликована ответная статья руководителя Отделения технических наук академика И.П. Бардина. В ней он доказывал целесообразность функционирования фундаментальной и прикладной науки в рамках единой академической организации. Всего же в течение двух месяцев были опубликовано около десяти статей, рассматривающих отношения науки и практики. Большинство из них осуждали позицию Н.Н. Семенова. Однако публичная дискуссия не повлияла на принятые политические решения.

В апреле 1961 г. было принято постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР о реорганизации Академии наук. Как отмечает Иванов К.В., всего из состава Академии было выведено около 50 институтов и 7 филиалов, принадлежавших, в основном, Отделению технических наук. Число сотрудников этих организаций составило более 20 тыс. человек. Постановление лишило Академию около половины институтов и около трети сотрудников. Наконец, в том же году в Академии было упразднено Отделение технических наук.

Реформирование Академии наук в конце 50-х — начале 60-х гг. дало некоторый положительный эффект. Он выразился, прежде всего, в ослаблении внутреннего академического идеологического воздействия. Деятельность Отделения общественных наук удалось купировать в рамках гуманитарных и общественных отраслей знаний. Ученые Отделения впредь не вмешивались в дея-

тельность представителей естественных наук. Серьезный урон понесла прикладная академическая деятельность. В этот период произошла реабилитация генетики, был подорван авторитет практической агробиологии. Тем не менее, основных целей реформа не достигла.

Прежде всего, Академии не удалось освободиться от государственного и идеологического воздействия. Государство по-прежнему активно вмешивалось в деятельность Академии, а различные академические группировки использовали это как внешнюю силу для реализации своих узких интересов в научном сообществе. Как и раньше, идеология доминировала в истории, философии, экономике, праве.

Руководство Академии в вопросах реформирования проявило крайнюю осторожность. Эта осторожность не была напрасной. Как отмечает К.В. Иванов, в это же время аналогичная реформа была произведена в Вооруженных Силах. Министр обороны Г.К. Жуков издал несколько приказов, ослабляющих роль партии и снижающих влияние политических работников в войсках. Эти меры министра обороны привели к прямо обратному результату — идеологическая работа в армии была только усилена, сам Г.К. Жуков в октябре 1957 г. был освобожден от должности министра обороны [14, с. 208]. По всей видимости, для деидеологизации и десоветизации Академии наук в тот временной период не было политических предпосылок.

Не удалось решить проблему кадрового обеспечения и найти организационные формы соединения академической науки и вузов. Проблема эта выходила за рамки компетенции Академии и не затрагивала напрямую интересов академического сообщества. И потому вряд ли ей уделялось пристальное внимание.

Наконец, несмотря на очевидные результаты борьбы, Академии наук так и не удалось освободиться от прикладных исследований и исследователей. Уже в 1963 г. на базе реорганизованного Отделения технических наук были созданы Отделение физико-технических проблем энергетики и Отделение механики и процессов управления⁵.

Однако на этом реформаторский потенциал не был исчерпан. Последний импульс исходил от сторонников сохранения существующей организации Академии наук. Автором инициативы был один из лучших организаторов советской науки академик М.А. Лаврентьев, а ее результатом стала организация в конце 50-х гг. Сибирского отделения Академии наук. Сибирская наука и ее центр в лице Новосибирского Академгородка — это последняя отчаянная попытка технократической академической элиты адаптировать существующую организацию науки к современным условиям, разрешить на новой территории и в новых экономических условиях накопленные противоречия.

Проект создания центра науки в Сибири был поддержан государством, которое было заинтересовано в децентрализации науки и ее территориальном приближении к промышленности и местам нового промышленного освоения. Принципы создания нового научного центра были сформулированы М.А. Лаврентьевым в 1957 г. Всего их было три. Первый — комплексное решение разными отраслями науки крупных проблем; второй — тесная связь с производством; и третий — соединение науки и образования [6, с. 125–128]. По существу, это были даже не принципы, а декларации, банально констатирующие направления решения актуальных проблем академической науки. Первый принцип — принцип комплексности, констатировал колоссальное разрастание и неоднородность Академии, невозможность бюрократических органов Президиума АН СССР координировать и планировать развитие науки. Второй принцип отражал слабое использование результатов прикладных исследований (так называемая «проблема внедрения») и отставание прикладной академической науки от ведомственной. Наконец, третий принцип отражал слабость вузовской системы и ее неспособность производить кадры, отвечающие нуждам науки и производства. Что касается организационного построения науки на востоке страны, то концептуально оно ничем не отличалось от существующего.

Спустя 5 лет, в 1962 г., М.А. Лаврентьев направил недавно избранному Президенту Академии наук СССР академику М.В. Келдышу докладную записку. Формально записка отражала состояние науки. Фактически же записку можно считать приговором существующей системе организации науки в СССР.

«1. Наука и подготовка научных кадров

- а) Острый дефицит ведущих ученых, особенно в областях математики, механики, физики.
- б) В вузах нет науки; это особенно относится к математике, физике, новым направлениям химии.
- в) Низкий уровень профессорско-преподавательского состава.
- г) Перегрузка программ без учета эволюции науки и возможностей по-настоящему усвоить материал.
- д) Перегрузка учебно-лабораторных помещений и общежитий.

⁵ По крайней мере, именно так сказано на официальном сайте Российской академии наук (www.ras.ru/sciencestructure/departments.aspx).

е) Выпускники на 50-80% используются не по назначению... Слабая профессура учит не предмету, а получению (без знаний) положительных оценок на экзаменах.

...

2. Наука и реализация ее идей в технике

а) При внедрении новых идей, как правило, трудно убедить делать опытные образцы.

б) Еще большие трудности встречаются при организации серийного производства.

в) В отраслевых институтах, в КБ, на заводах нет материальной заинтересованности в проведении нового. Риск не оправдан.

г) Премияльная система в институтах АН не учитывает значения внедрения.

д) Ученые, как правило, даже по своей специальности не знают нужд промышленности, народного хозяйства. Промышленность не знает возможностей науки и практических достижений других ведомств» [6, с. 438–439].

В масштабах страны решить проблемы не удалось. Не удалось их решить даже в масштабах Сибирского отделения. По образцу Физтеха удалось создать только один вуз — Новосибирский государственный университет. Качество преподавания было в нем высоким только в первое время, когда руководители и ученые академических институтов усиленно комплектовали свои лаборатории. В дальнейшем, по мере насыщения институтов кадрами, их интерес к поиску талантливой молодежи и преподаванию пропал. Не удалось закрепить и высококвалифицированные научные кадры, которые переехали в Новосибирск из Москвы и Ленинграда. Свою роль здесь сыграла территориальная асимметрия, резкие контрасты жизни центра и периферии. Наконец, «пояс внедрения», о котором так много мечтал М.А. Лаврентьев, оказался утопией, для реализации которой не были созданы ни организационные, ни материальные предпосылки.

Затея с самого начала была обречена на поражение. Колоссальные материальные, финансовые, кадровые, административные и медийные ресурсы, вложенные в Новосибирский Академгородок, неизбежно должны были омертветь. Это был лишь вопрос времени. И времени достаточно непродолжительного. Потенциал Новосибирского Академгородка, по мнению его достаточно объективных хроникеров, был исчерпан уже в конце 70-х гг. [11, с. 259–272]. Новосибирский Академгородок за неполные 20 лет прошел тот же путь, который ранее прошла вся советская академическая наука. Это был путь от короткого яркого триумфа до застоя и последующей деградации.

Новосибирский Академгородок — это чистый эксперимент, поставленный в первозданной сибирской тайге. Его цель заключалась в том, чтобы дать ответ на вопрос — может или не может эффективно функционировать существующая наука. Наука, которая отделена от промышленности и которая не соединена с образованием. В которой главенствуют академические бюрократические кланы, а верховодят тесно связанные с государством идеологи из Отделения общественных наук. Наука, чье развитие планируется государственными идеологами, а воплощается крупными идеалистами и мелкими карьеристами. Наука, основной целью которой является обслуживание на платной основе промышленности, а точнее, самого состоятельного и солидного клиента — военно-промышленного комплекса.

Если связывать название Академии с именем государственного руководителя, причастного к ее созданию, то Академию наук СССР с полным правом можно назвать сталинской академией. С ней произошло то же, что происходит с зоной, которую однажды вдруг расконвоировали. Это — по-прежнему зона. Но зона, лишенная как внешнего принуждения, так и внутренней мотивации. У реформаторов сталинской Академии наук ничего не получилось. Ничего не получилось и у сторонников ее сохранения. Новую эффективную систему создать не удалось. Не удалось повысить и эффективность старой. Это основной результат «ревущих шестидесятых». И итог деятельности людей, которые до сих пор с непонятной гордостью называют себя «шестидесятниками». Сталинская мобилизационная модель Академии наук дожила до конца СССР. Продолжает она жить и в сегодняшней России.

Жизнь в *stulle light*

О том, в каком состоянии оказалась Академия наук после 1992 г., написано очень много. Большинство авторов указывают на сокращение финансирования научных исследований, низкие заработные платы научных работников, отток кадров за границу, увеличение возраста исследователей и т.д. Достаточно справедливо говорится о снижении престижа науки и о связанном с этим распространении в обществе различных мистических, иррациональных, религиозных и псевдонаучных

учений. Вряд ли стоит рассуждать на эти темы дальше. Стоит поговорить о другом, – о том, почему так произошло.

Численность научных работников РАН незначительна, в середине нулевых годов она составляла 55 тыс. чел.⁶. Но даже эта, не слишком высокая, цифра не отражает подлинный интеллектуальный потенциал Академии, перенасыщенный всякого рода балластом. По некоторым независимым исследованиям, в России всего 10–12 тыс. ученых, чья деятельность соответствует минимальным требованиям публикационной активности [8, с. 56]. Собственно говоря, для создания приемлемых условий такому мизерному количеству работников Академии не нужны значительные (с точки зрения размера ВВП и федерального бюджета России) средства. Между тем, этих средств у Академии нет. Почему?

Подавляющее большинство объяснений являются конспирологическими. В левой и патриотической литературе приводятся доводы о том, что государству не нужны умные люди, потому что они видят преступления власти. И потому государство делает все возможное для снижения интеллектуального уровня общества. В правых и либеральных кругах принято считать, что подобная государственная политика является пролоббированным механизмом перераспределения бюджетных средств между различными группами интеллектуалов. Кроме того, финансовая дискриминация является инструментом изъятия имущества РАН (главным образом исторических зданий и ценных земель). По непонятным причинам, последнее объяснение чрезвычайно популярно в академической среде.

Стоит сразу отметить, что никакого злого умысла у государства по отношению к науке нет и быть не может. Да и ценность академического имущества, в общем-то, ничтожна. Она не стоит громких скандалов, которые неизбежно будут сопровождать ее отчуждение. Основная причина, по которой академическая наука переживает кризис, связана с ее ненужностью и бесполезностью для современного российского государства. Выше было указано, что состав Академии наук неоднороден, условно его можно разделить на три части — фундаментальную, прикладную и идеологическую. Рассмотрим изменения этих частей за последние двадцать лет.

Все усилия правящей элиты в это время были направлены на захват власти, ее последующее удержание и собственную легитимизацию в глазах населения. Такой период в любой истории и в любом государстве — не самый лучший для занятия наукой. Власть, располагающая крайне ограниченными ресурсами, направляет их для завоевания симпатий и поддержки массы населения, а не для кучки ученых, занимающихся непонятно чем и непонятно для чего. В России такой период длится уже два десятилетия, и его окончание не просматривается.

Основная причина, по которой не уделялось внимание фундаментальной науке, — отсутствие потребности в прикладных исследованиях и разработках. Немного статистики. Основным заказчиком прикладных исследований академических институтов был военно-промышленный комплекс. Например, доля военных заказов в институтах Новосибирского Академгородка, по оценке бывшего министра науки РФ Б. Салтыкова, в конце 80-х гг. составляла 70–75% [33, с. 27]. Удельный вес военных расходов в ретроспективной структуре ВВП в этот же период времени в РСФСР, по оценке Г.И. Ханина, равнялся 20% [42, с. 401–402]. В середине нулевых годов удельный вес военных расходов в структуре ВВП колебался в пределах 2,2–2,7% [32, с. 365]. Сократился не только удельный вес военных расходов в ВВП, но и сам его размер. По альтернативным расчетам, в 2007 г. ВВП составил только 87,4% от уровня конца 80-х гг. прошлого столетия [43]. Это значит, что за последние 20 лет военные расходы сократились примерно в 10 раз. Эта величина дает достаточно примерное представление о том, во сколько раз реально уменьшился военный заказ академическим институтам прикладного характера.

Гипотетически существовала возможность перепрофилировать мощности институтов на выполнение заказов, связанных с производством потребительских товаров. С этой точки зрения, существовала крайне благоприятная рыночная конъюнктура — за последние 20 лет объем внутреннего розничного товарооборота вырос в 2,1 раза [39, с. 5–20]. Но конверсия, как известно, не удалась. Насыщение потребительского рынка осуществлялось (и осуществляется) за счет импорта. Особенно велика доля иностранных поставок (от 75 до 90%) в потребительских секторах, использующих последние научные разработки — бытовая и цифровая техника, автомобили, рынок лекарств, средства химии. Наконец, не удалось использовать возможности, связанные с насыщением рынка инвестиционными товарами. Примерно 60% из них также имеют импортное происхождение. По большому счету, академическая прикладная наука не имеет рынка сбыта своих разработок.

⁶ Если говорить точнее, численность научных работников в 2005 г. равнялась 55281 чел., а общая численность сотрудников РАН — 112 370 (Данные официального сайта РАН: www.ras.ru).

Впрочем, исключения все-таки есть. Это главным образом те академические институты и структуры, которые обслуживают интересы сырьевых компаний. Идея превращения России в «энергетическую сверхдержаву» во многом определяет приоритеты деятельности академической науки. Сегодня, например, самая престижная отечественная награда — премия «Глобальная энергия». Эту премию Россия пытается сделать самой престижной в мире среди ученых, работающих в области энергетики. Иностранцы получают эту премию за работы, связанные с теоретическими исследованиями энергетических процессов и с поиском новых видов источников энергии. Что касается российских лауреатов, то вклад многих из них заключается в руководстве институтами, которые были задействованы в открытии и разработке сырьевых месторождений. По мнению некоторых руководителей Академии наук, именно эти разработки будут обеспечивать будущее России. Этой же логикой объясняются усилия России в изучении Арктики и попытки установления контроля над ее шельфом, для чего привлекаются академические силы.

Сложные отношения складываются между государством и общественными науками РАН. Их функция не претерпела никаких изменений с советских времен. Она по-прежнему сводится к идеологическому обслуживанию власти. Многие представители общественных наук, не занятые или частично занятые на этом поприще, нашли себя в безопасных и отвлеченных интеллектуальных упражнениях, не имеющих никакого отношения к объективному пониманию происходящих процессов. Тем не менее, сегодня эти отношения переживают острый кризис. Достаточно сказать, что все последние десятилетия, кроме последнего, авторитет ученых-обществоведов был достаточно высок у государственных руководителей. С помощью ученых разрабатывались различные государственные планы и программы социально-экономических преобразований. Многие ученые занимали высокие посты в структурах власти. Двое из них — Е.Т. Гайдар в 1992 г. и Е.М. Примаков в 1998–1999 гг. — возглавляли Правительство РФ. Как бы ни относиться к этой деятельности и как бы ни оценивать ее результаты, был очевиден факт тесной связи государственной и ученой среды. Все изменилось после 1998 г., после прихода к власти В.В. Путина. Ученых больше ни о чем не спрашивают и ни по каким вопросам с ними не советуются. По всей видимости, академические институты общественного направления окончательно растеряли остатки своего авторитета.

И, тем не менее — почему такие отношения? Строго рассуждая, государственный интерес к общественной науке определяется двумя достаточно утилитарными соображениями. Первое — наука должна вооружать власть знаниями о происходящих в обществе процессах, предупреждать о возможных кризисах и предлагать пути их решения. Второе — наука, с высот своего авторитета, должна подкреплять в массовом сознании действия властей, придавать им характер научности и объективности. Современная академическая наука этим соображениям власти не отвечает.

Общественная наука все последнее время была занята исключительно сочинением разного рода идеологических манифестов. В последние 20 лет их было много — удвоение ВВП, разработка социально-экономических программ развития отраслей и регионов, поиск мифического «среднего класса», борьба с «фальсификаторами истории» и т.д. Эта бурная деятельность окончательно уничтожила у научного сообщества (по крайней мере, у его официальной части) всякое понимание реальности и потому вывела сообщество из советников власти. Очень хорошо эта тема на примере экономической науке изложена в работе Г.И. Ханина [41].

Можно вспомнить, например, о том, что еще в августе 2008 г. на сочинском форуме предлагалось удвоение ВВП считать «клиническим фактом». Спустя месяц досталось слову «кризис» применительно к российской экономике. В это же время делались заявления о том, что Россия — это «тихая гавань в море финансов». Очевидно, что руководители многих высоких уровней не понимали, что происходит в стране. Ответственность, разумеется, была возложена на экономическую науку. Теперь уже бывший министр финансов Алексей Кудрин в декабре 2009 г. на открытии первого российского экономического конгресса предъявил экономическому сообществу тяжелые обвинения. По мнению министра, экономисты «проспали» кризис, не предупредили Правительство, не заметили финансовых пузырей и просмотрели угрозы, связанные с негативными рисками [12].

Позиция государства здесь, конечно, двусмысленная. Сначала оно не финансирует науку, а потом публично указывает на ее жалкое и униженное состояние. В окружении высших чиновников уже давно нет сколько-нибудь ярких ученых — они неизбежно отторгаются по идеологическим соображениям. В результате государство во многих случаях ведет себя как деспот из восточной притчи, казнивший гонца за то, что тот доставил ему плохие вести.

Для реализации второго интереса власти к академической науке, связанного с легитимизацией и оправданием своих действий, последней необходимо иметь высокий общественный авторитет.

Если авторитета нет, то никакая услужливость перед властью не может его компенсировать. Однако авторитета у общественной академической науки нет. Это легко понять, если обратиться к различным рейтингам. Вот некоторые примеры. В 2005 г. был реализован проект «Интеллектуальная Россия». В рамках проекта составлен рейтинг 100 ведущих социогуманитарных мыслителей. В этот рейтинг попали 5 академиков и 1 член-корреспондент РАН⁷. В 2008 г. в институте экономики переходного периода было проведено исследование, цель которого заключалась в выявлении наиболее авторитетных экономистов. Из 20 экономистов, опубликовавших наибольшее количество статей в ведущих российских изданиях, 1 академик и ни одного член-корреспондента. Из 55 экономистов, названных экспертами лучшими, 5 академиков и ни одного член-корреспондента⁸. Один из последних рейтингов — рейтинг журнала «Русский репортер». Авторы рейтинга отобрали 40 самых влиятельных экономистов и социологов за период 2000–2010 гг. В нем оказался один академик РАН и ни одного член-корреспондента РАН [1].

К составителям рейтинга и тем, кто туда попал, можно относиться, конечно, по-разному. Одно несомненно — академическое сообщество не имеет высокого общественного влияния, а официальная академическая карьера ученого больше не связана с уровнем его профессионализма и общественно признанным вкладом в решение научных проблем. Поэтому нет ничего удивительного в том, что общество смотрит на Отделение общественных наук РАН как на нечто дистанцирующееся от актуального мейнстрима современного социального знания.

Проблема здесь, разумеется, не в Академии наук. Она — в современном российском государстве. Все последние двадцать лет оно было занято созданием экономики спроса и формированием ее основной движущей социальной силы — массового потребителя. Все функции государства были сведены исключительно к оформлению сырьевого трафика и перераспределению полученной ренты между различными социальными группами. В этой ситуации Академия наук, сформировавшаяся в советское время и построенная на мобилизационных принципах, неадекватна сегодняшнему государству и интересам власти, ибо она продолжает решать те задачи, которых сегодня нет. А те, которые есть, можно вполне решить и без Академии.

Справедливо рассуждая, призывы ликвидировать РАН, возникшие в начале 90-х гг. и продолжающиеся до сих пор, имеют под собой объективную основу. Если бы ликвидация действительно состоялась, то, по нашему мнению, никакого урона для современного государства и ущерба для сырьевой экономики она бы не принесла. Тем не менее, Академия наук была сохранена. Почему?

Основная причина, по которой Академия наук существует, — социальная. Опросы научных сотрудников РАН, проведенные в середине нулевых годов, показали корпоративную солидарность ученых и их высокую готовность отстаивать свои интересы. Из числа опрошенных ученых 57% считают, что в случае закрытия институтов будут организованы акции протеста, а 58% намерены принять в них личное участие [4]. К гипотетическим акциям протеста нужно еще добавить публицитические возможности Академии, наличие в ней целого штата профессиональных «пропагандистов» и возможность лоббирования ее интересов на всех уровнях и во всех ветвях власти. Государству гораздо проще содержать Академию, чем ликвидировать последствия ее закрытия. Объем финансирования РАН — это найденная эмпирическим путем величина, позволяющая сдерживать протестные настроения научных сотрудников, но при этом не перегружать бюджет не связанными с этой целью расходами.

Сегодняшняя РАН — это, по большому счету, организация социального обеспечения. От работников Академии требуется делать только одно — ничего не делать. Сегодняшние академические институты, особенно если учесть средний возраст их обитателей, напоминают дневные соборы. Это достаточно милый и уютный мир. На подоконниках выращивают цветы и рассаду для дач. В больших пустынных коридорах продают одежду и книги. В институтах организованы бесплатные медицинские кабинеты. Через профсоюзы распространяются абонементы в бассейн и путевки в дома отдыха. Времяпрепровождение заключается в бесконечных чаепитиях, дружеских беседах, обсуждении семейных и дачных проблем.

Согласно приведенному выше исследованию, доля непродуктивных ученых в гуманитарном секторе Академии наук достигает 90%, в негуманитарном — 53 [4]. В институтах сложилась обстановка, которая, по большому счету, устраивает основную массу никчемных научных работников.

Из этого не следует, что создавшееся положение устраивает всех и во всем. Ведь государственная политика в отношении Академии не отвечает задаче развития науки и противоречит долгосрочным профес-

⁷ Результаты исследования изложены на сайте «Интеллектуальная Россия». Там же приведена методология получения данных. (http://www.intelros.ru/2007/10/22/rejting_ot_30122004_vypusk_1_russkaja_versija.html).

⁸ Материалы размещены на официальном сайте института (<http://www.iep.ru/files/text/other/Econom.pdf>).

сиональным интересам научного сообщества. Научное сообщество это очень хорошо осознает. Ситуация здесь является такой же, как и в государстве. Проведение рыночных реформ не опиралось на поддержку населения и не отвечало интересам какой-либо массовой социальной группы. Поэтому электоральная поддержка была компенсирована административным ресурсом. Для развития последнего потребовалось создать громадный бюрократический аппарат, который в настоящее время по численности примерно в 2 раза превышает позднесоветский. То же самое происходило и в РАН. Если реформа не соответствует интересам научного сообщества, значит, для ее проведения необходимо опираться на бюрократическую систему управления. Это объясняет увеличение численности членов Академии. В 1991 г. в АН СССР было 320 академиком и 580 член-корреспондентов. В настоящее время в РАН насчитывается 522 академика и 842 член-корреспондента [8, с. 56]. Число академиком увеличивается не тогда, когда растет наука, а тогда, когда она кончается или вообще уже кончилась — таков социальный закон академической организации.

Между управленческим блоком государства и академии действует, как представляется, неформальное соглашение. Смысл его в том, что руководители Академии по своему усмотрению распоряжаются материальными, финансовыми и кадровыми активами академии. Государство, даже в случаях явного нарушения закона и устава, в дела академии не вмешивается. За это руководство академии обязуется контролировать ситуацию в научных учреждениях, не допускать конфронтации академического сообщества и государства и препятствовать «диссидентской» деятельности. Руководители Академии и институтов хорошо понимают, что в основе их статуса лежит не столько научная деятельность (эффективность которой явно проблематична), а контроль квалифицированного и амбициозного человеческого ресурса. И потому делают все возможное для сохранения численности институтов и сохранения нейтралитета научных коллективов по отношению к государству. Неизбежным следствием соглашения стали факты криминализации Академии, коррупционности. Об этом много пишут критики РАН.

Впрочем, называть благополучным положение руководителей Академии и руководителей институтов всё равно нельзя. С одной стороны, они постоянно сталкиваются с недовольством и претензиями наиболее квалифицированных и порядочных ученых. Эти, странным образом сохранившиеся, ученые заинтересованы в научных исследованиях, в наращивании академических ресурсов для их проведения и потому требуют более решительной позиции от Академии. С другой стороны, со стороны государственных чиновников, позиция к академиком более чем презрительная. В случаях своего несогласия в вопросах отношения науки с государством руководители Академии, подобно дореволюционным коллегам, никак не могут решиться на явное выражение своей позиции. Как писал по аналогичному поводу С. Кургиян, только у себя на кухне бандерлоги могут называть Каа жалким желтым червяком. Однако стоит им только увидеть громадного удава, как они обязательно впадают в ступор. Наконец, и вознаграждение за эту, в высшей степени неблагодарную, работу трудно назвать выдающимся. Статус академика и член-корреспондента РАН и близко не напоминает статус их предшественников из АН СССР.

Однако самой большой проблемой сегодняшней Академии наук является то, что обобщённо можно обозначить как её «деморализация», которая явилась ответом на нерешенный характер ее статуса и несовпадение формальных предписаний ее деятельности повседневным практикам. Академия наук совмещает несовместимое и потому множество вопросов ее функционирования не могут найти решения в рамках существующей организации.

Помимо этого, никуда не делась и ставшая традиционной с советских времен для Академии дезориентация, в основе которой лежит организационное академическое противоречие между наукой и результатами ее использования. В 2010 г. руководитель Сибирского отделения РАН написал следующее.

«У меня в кабинете висит цитата из выступления В.В. Путина: «Будущее фундаментальной науки прямо зависит от ее способности обеспечить инновационный рост в стране». Однако за годы, когда результаты научных исследований в стране были крайне невостребованными, многие ученые стали склоняться к мнению, что наука может устраниваться от решения важных государственных задач, спрятаться в своей башне из слоновой кости.

Это очень опасное заблуждение может привести к тому, что Академию вообще вынуждены будут закрыть: претендентов на бюджетные деньги очень много, особенно в условиях кризиса. И может возобладать мнение, что тратить деньги на бюджетную организацию, которая занимается чистой наукой, чем-то таким, что она сама определяет для себя, слишком расточительно...

На мой взгляд, неверна сама постановка вопроса о том, что наука должна ограничиться фундаментальными знаниями, потому что любой фундаментальный результат рано или поздно получает практическое применение. Хотя иногда между открытием и его практической реализацией проходят годы, десятилетия и даже столетия» [3].

Спустя несколько месяцев другой академик в том же журнале выразил свое мнение о науке:

«Наука никому ничего не должна. Наука существует для того, чтобы быть наукой. «Роза — это роза, это роза, это роза». Дайте этой розе расцвести, и остальное приложится. Наука будет производить знания, промышленность будет их использовать. Но роза — это нежное растение» [12].

Складывается ощущение, что в Академии с 1959 г. ничего не произошло. Ощущение это, конечно же, ошибочное — время не может стоять на месте и безжалостно расправляется с теми, кто так не считает. Общественная дискуссия о том, что есть Академия наук, началась в 1959 г. и продолжается. Она «деградировала»: от центральной газеты «Известия» с тиражом 2,3 млн экз. до провинциального сибирского журнала «ЭКО» с тиражом 1430 экз. И нет оснований считать эту точку деградации конечной.

Следует ли из вышеизложенного, что Академию наук необходимо ликвидировать? Нет, Академию наук ликвидировать не нужно. Более того, не надо ее и реформировать. С ней вообще ничего не надо делать. По крайней мере, в ближайшее время.

Будущее: смутные контуры

Проблемы Академии наук очевидны. Совсем неочевидны пути их решения. Они во многом связаны с видением того, что должно прийти на смену сегодняшней РАН. Очень широкое распространение получила идея о необходимости ликвидации РАН. Родилась идея в либеральных кругах, ориентированных на западные организационные идеалы и рыночные принципы. Финансовая часть предполагаемой научной реформы заключается в том, что на смену Академии должны прийти фонды, на конкурсной основе распределяющие бюджетные средства. Организационная часть реформы состоит в передаче кадровых и материальных ресурсов Академии российским университетам⁹. Единственный аргумент в пользу такого реформирования — опыт развитых стран. Либеральные экономисты считают любой тезис доказанным, если ему есть практическое подтверждение эффективности в мировой практике. Впрочем, сторонники сохранения Академии в существующем виде ничем не лучше. Если реформаторы видят свои идеалы в географии, то консерваторы в истории. Считается, что стоит назвать несколько известных имен и несколько проектов из славного советского прошлого, как все претензии к Академии должны упродняться.

Что может дать такая реформа? Насколько эффективна деятельность существующих российских фондов, прежде всего, РГНФ и РФФИ? Фонды функционируют в том же экономическом и правовом поле, что и РАН. Отбор работ во многом осуществляется теми же сотрудниками РАН. Есть ли хоть какие-то доказательства того, что эти фонды менее коррумпированы и более результативны? Попытки перевести финансовые потоки Академии через фонды — это не что иное, как борьба за ресурсы между различными группами исследователей. Простое механическое перераспределение государственных средств, конечно же, не может повысить эффективность науки.

С вузами ситуация еще более очевидна. Известно положение российских вузов в различных международных рейтингах, которым в последнее время уделяется пристальное внимание. Открытая критика системы высшего образования и констатация недостойного места в мире российских вузов прозвучала со стороны Д.А. Медведева еще в 2008 г. Что изменилось с тех пор? Все усилия были направлены не на повышения рейтинга вузов, а на построение собственного российского рейтинга. Отечественный рейтинг «РейтОР» не отличается большой прозрачностью показателей и хорошим описанием методики построения. Зато в нем из 430 лучших университетов мира 69 российских вузов [10, с. 137–150].

Если исходить из определения, что современная Академия наук есть сталинская Академия наук, то (помимо прочего) это значит, что в Академии наук по-прежнему сконцентрированы лучшие интеллектуальные ресурсы страны. Лучшие, как писал А. Зиновьев, не в том смысле, что хорошие. Лучшие в том смысле, что другие еще хуже. Каким бы ни было скверным положение в Академии, оно значительно лучше положения в фондах или тех же вузах.

Многие критики РАН считают, что в существующем виде академия не может решать озвученные высшими должностными лицами страны задачи модернизации. Действительно, в существующем виде академия не может решать задач модернизации. Но повод ли это для ее реформирования? Обратимся к истории.

Вспомним, что реформирование Академии наук началось не с первых дней советской власти, а только в 1929 г. Этот год не случайно называют «годом великого перелома». Почему же советское

⁹ Материалы на эту тему в достаточно большом количестве публикуются в журналах «Эксперт» и «Русский репортер». Например, [8, 26].

государство практически не вмешивалось в жизнь Академии наук раньше? К тому году появились объективные предпосылки для проведения масштабной общественной модернизации. Это экономические предпосылки, связанные с окончанием восстановительного периода и исчерпанностью потенциала НЭПа. Социальные предпосылки, выразившиеся в формировании новой деловой, технократической и военной элиты и ее доминировании над серой крестьянской массой. Идеологические, которые были направлены на созидание и активное преобразование действительности в противовес мелкобуржуазному и мещанскому потребительству. Наконец, и это самое главное, в стране были созданы политические предпосылки для проведения модернизации. До того времени была проведена политическая дискуссия по поводу будущего страны. Завершилась эта дискуссия, как известно, поражением идеологов перманентной мировой пролетарской глобализации (левых уклонистов) и сторонников эволюционного развития общества (правых уклонистов). Окончательный разгром оппозиции состоялся на пленуме ЦК и ЦКК ВКП(б) в апреле 1929 г. Разгром оппозиции и физическое устранение политических оппонентов позволило сталинскому руководству немедленно приступить к модернизации страны. Огромная роль в преобразовании страны отводилась Академии наук. Собственно говоря, задачи модернизации страны и инициировали академическую реформу 1929 г.

Сегодняшняя российская ситуация не напоминает ситуацию 1929 г., хотя и стремительно к ней приближается. Россия по-прежнему живет за счет сырьевой ренты и накопленного советского материального потенциала. Потребительские ценности являются доминирующими. Страта, от которой зависит жизнь страны и ее безопасность, занимает не слишком высокие позиции в общественной иерархии. Правящая элита не расколота дискуссиями о будущем и альтернативами его построения. Для модернизации в сегодняшней России нет предпосылок — они еще только вызревают.

Реформирование РАН нужно начинать не раньше чем страна встанет на путь модернизации. И потому «1929-й год» для сегодняшней РАН впереди. До него есть еще несколько лет. Их необходимо использовать для осмысления судьбы академической науки и ее возможной роли в предстоящих общественных преобразованиях. Прежде всего, стоит задуматься о том, насколько сегодня правильной является научно-техническая политика государства, какую позицию занимает Академия наук в ней и по отношению к ней.

Прошедшее десятилетие в России прошло под лозунгом инноваций, в которых видели инструмент решения накопленных экономических и социальных проблем. Инновационные структуры аккумулировали значительные государственные средства. Важнейшие из них: корпорация «Роснано» (объем финансирования в 2009 г. 130 млрд руб.), Российская венчурная компания (28 млрд руб. бюджетных денег), фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (2,5 млрд руб.), фонд «Росинфоком» (1,45 млрд руб.) [15]. Самая последняя инициатива в этом направлении — инновационный центр «Сколково». Предполагается, что в ближайшие пять лет государство выделит центру 110 млрд руб. [20]. Эти растущие финансовые вложения осуществляются на фоне скудного финансирования РАН. В 2009 г. ассигнования федерального бюджета на деятельность РАН составили 38,3 млрд руб.; в 2010 их размер упали до 31,5 млрд¹⁰.

Что отражают эти цифры, как их можно интерпретировать? Самый очевидный и лежащий буквально на поверхности вывод: РАН не обладает высоким авторитетом, а ее деятельность, по мнению «бюджетодержателей», не способствует решению государственных задач. Собственно говоря, эта очевидность — единственное, что отмечают критики государства из академических структур. Их очень беспокоит, что деньги проходят мимо Академии и распоряжается ими вовсе не Президиум РАН. В действительности же все гораздо сложнее.

Государство, впервые за последние 80 лет, поняло, что Академия наук может (может она много) и что она не может (а не может она больше, чем много). То, что на решение прикладных проблем выделяются деньги неакадемическим структурам — это, все-таки, большой прогресс.

Другой вопрос — структура расхода средств. Если пользоваться старой советской терминологией, то недавно созданные корпорации и фонды есть «прикладная наука». В современном понимании — это медиаторы, осуществляющие связь между производителями знаний (так называемой «фундаментальной наукой») и производителями товаров (производством). По своей логической сути, это — структуры, конвертирующие нематериальную субстанцию (информацию) в материальную (новые товары и услуги). Соответственно, чтобы процесс конвертации состоялся, необходимы два условия: чтобы было что конвертировать и чтобы было куда конвертировать. А есть ли эти условия в сегодняшней России?

¹⁰ Информация с официального сайта РАН: <http://ras.ru/presidium/documents/directions.aspx>.

В настоящее время средняя зарплата научных сотрудников в РАН составила 30 тыс. руб., а доля затрат на оплату достигла 70% бюджета Академии [24]. Низкая заработная плата не может обеспечить приток квалифицированных кадров в науку, а низкий уровень финансирования — создать необходимые материальные условия для работы, оснастить лаборатории и отделы современным оборудованием. Никакими фундаментальными разработками в Академии наук при таких условиях с 1991 г. заниматься было нельзя. Временной лаг между научным открытием и его практическим использованием, по некоторым оценкам, составляет 20–30 лет¹¹. Это значит, что к настоящему времени накопленный в советское время научный потенциал исчерпан или, по крайней мере, очень близок к исчерпанию. Что же будут предлагать для производства инновационные структуры? Какие научные разработки и достижения?

Обратим внимание на производство. Материальная база является убывающей. На протяжении последних двадцати лет ежегодный размер амортизации фондов в 2,2–2,5 раза превышал размер инвестиций [45, с. 26–49]. Средний уровень износа основных фондов экономики, по официальным статистическим данным, к концу прошлого десятилетия достиг 45,3%¹², по альтернативным оценкам — не менее 70% [44, с. 6–19]. Сырьевая направленность экономики делает ненужным инновационное производство и определяет деградацию высокотехнологичного сектора. Объем инновационной продукции в постсоветской России не превышает 2,3–2,6% в общем объеме продукции промышленности¹³. Следствием примитивизации внутреннего производства является низкая доля России в мировом интеллектуальном разделении труда. В списке тысячи крупнейших корпораций по расходам на науку только 3 российских. Причем 2 из них («Газпром» и «Лукойл») являются сырьевыми компаниями, а имя третьей («АвтоВАЗ») стало синонимом коррупции и неэффективности [30]. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, в 2009 г. Россия занимала 23 место в мире по количеству полученных патентов. Российские компании получили 569 патентов, а их доля среди компаний всего мира составила 0,36%. По количеству патентных заявок на 1 млн жителей Россия отстает от Кипра, Малайзии, Латвии, ЮАР, ОАЭ, Турции [5]. Современное отечественное производство не является наукоемким и в принципе не может обеспечить спрос на высокотехнологическую инновационную продукцию.

Подобно тому, как академическая наука решает организационные проблемы пятидесятилетней давности, так и сегодняшнее государство активно решает старую советскую проблему внедрения. Но сегодня уже нечего внедрять. И некуда внедрять. Поэтому посредники между наукой и практикой не нужны. Нужна наука и нужна практика. Нужны не инновации, а инвестиции. Инвестиции в науку и производство, в образование и человеческий капитал.

РАН не провела объективный анализ этой ущербной государственной политики. Не предупредило государство и общество об ее тупиковости и надуманности. Наоборот, приняло и принимает в ней самое активное участие. Стоит указать, например, на технопарк, создаваемый в Новосибирском Академгородке. Или убогие выставочные академические центры, в которых рассказывают о достижениях, которых нет, и показывают результаты, которые получили много лет назад.

Проблемы, с которыми сталкивается сегодня российское общество, традиционны. Традиционны в том смысле, что в них нет ничего нового и ничего сверхъестественного. Значит, и решать их должны традиционные институты — государство, бизнес, гражданское общество, вузы. Если они их не решают или плохо решают, это совсем не значит, что для их решения нужно привлекать Академию наук. Подчинение науки производству и подмена научного поиска административными директивами явились причиной деградации академической науки. Это главный урок, который дает советская академическая история.

Страна может достичь высоких темпов экономического роста и приличного уровня жизни населения, выпускать инновационную продукцию и завоевывать призовые места на Олимпиадах, но при этом не иметь научных успехов. Тезис об отсутствии связи между развитием науки и уровнем решения общественных проблем очень легко доказать на примерах. Китай в последние два десятилетия превратился в мастерскую мира, показывает высокие темпы экономического роста и усиливает свои позиции в мире. Но при этом, несмотря на отчаянные усилия, до сих пор так и не смог создать ни одного приличного университета и значимого мирового научного центра. Кто знает о достижениях науки Новой Зеландии или Сингапура — стран, по уровню жизни входящих в первую мировую десятку? Чем прославилась наука Португалии — страны, которая несколько лет назад была столь неудачно выбрана ориентиром экономического развития?

¹¹ Такая оценка, например, содержится в цитированном ранее выступлении П.Л. Капицы.

¹² Данные официального сайта Росстата: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_P/FOND#.

¹³ Статистически под инновационной продукцией понимается продукция, подвергшаяся значительным технологическим изменениям, усовершенствованию или вновь внедренная. Рассчитано по [23, стр. 89; 31, стр. 377].

Национальная наука — это амбиция мирового масштаба, на фоне величия которой теряются экономика, инновации, уровень жизни или спортивные игры. Наука — это планетарный элитный клуб, куда очень трудно попасть и количество членов которого можно пересчитать по пальцам. Это самое престижное мировое соревнование. Цель этого соревнования — не толпы довольных и счастливых обывателей, не яркие и дорогие гаджеты и не золотые олимпийские медали. Все это производно-вторичное. Подлинная цель науки — завоевание ведущего места в мире, национально-государственная субъектность мировой политики и истории. Поэтому Академия наук не должна решать образовательные, инновационные или экономические задачи. Она вообще не должна решать задачи. Она должна решать только сверхзадачи. Как говорят на Кавказе, орлы мух не ловят.

Академия должна вернуть себе позиции, на которых она стояла до трагических событий 1929 г. Историк Андрей Фурсов назвал такой процесс преемственностью через разрыв. Преодоление разрыва и его последствий всегда мучительно. Но все великое и грандиозное рождается в муках. Всегда и везде. Только поняв это и не сделав это, Академия наук может сохранить себя в истории государства Российского и занять достойное место в нем.

Что же нужно сделать для этого? Прежде всего, организационно отграничить от Академии наук те отделения, институты и подразделения, которые связаны с решением прикладных технических задач. Под ними понимаются отделения Академии наук технического профиля. По существу, необходимо закончить академическую реформу, начатую в начале 60-х гг., и так и не доведенную до конца. Организационное отделение может иметь разные формы. Институты, которые обслуживают интересы сырьевых компаний или военно-промышленного комплекса, можно передать на баланс государственных корпораций, существующих в этих отраслях. Часть институтов можно приватизировать, передать в частные руки и на их основе создать малые и средние инновационные предприятия. Какие-то подразделения и отделы Академии наук можно превратить в научно-исследовательские лаборатории и отделы крупных корпораций. В общем, вариантов здесь много.

Из Академии наук необходимо вывести также институты, занятые идеологическим обслуживанием власти и решением проблем, связанных с государственным управлением. Это институты экономики, социологии, права, истории, философии. Отчуждение академических институтов можно провести в пользу исполнительных органов власти (министерств), законодательных (Федерального Собрания) либо территориальных подразделений администрации Президента (полномочных представительств).

По каждому направлению наук из числа наиболее авторитетных специалистов и экспертов необходимо создать комиссии. Комиссии обязать проанализировать состояние дел в научном направлении и выработать кадровые, материальные и организационные рекомендации по их улучшению. Подобные традиции в Академии наук существуют — достаточно вспомнить деятельность таких комиссий в 1954 г. Инициатором их создания выступил Президент Академии наук СССР академик А.Н. Несмеянов. В рамках комиссий провести инвентаризацию научных кадров, персонально определить ценность научных работников.

В результате такой реорганизации кадровая и организационная численность Академии должна снизиться, как минимум, в 2–3 раза. Вряд ли следует сохранять и гипертрофированную численность академиков и член-корреспондентов. Значительная часть членов Академии не имеет научных заслуг и потому государственная поддержка их статуса ведет к дискредитации академического звания и роняет и без того невысокий авторитет Академии.

Важнейшее направление деятельности — приглашение на работу в Россию иностранных ученых. Причем совсем не обязательно наших бывших соотечественников. Достаточно вспомнить дореволюционную Академию наук, в которой работало много иностранцев. В отдельные времена, например, при жизни М.В. Ломоносова, они доминировали в Академии. Из более поздних примеров — возвращение из-за границы в начале тридцатых годов П.Л. Капицы и Л.Д. Ландау. Возможно, как это было, например, в случае П.Л. Капицы, создание под руководством приглашенных ученых целых институтов и закупка для этого за границей готовых научных лабораторий. Очевидно, что ничего нового эти предложения в академическую традицию также не привносят.

Любые предпринимаемые усилия окажутся несостоятельны, если не будут опираться на финансовые и материальные ресурсы государства. Чтобы ученые плодотворно работали в России и ехали в Россию, размер заработной платы и оснащенность лабораторий должны соответствовать мировому уровню. То есть уровню развитых стран. Само собой разумеется, что эта весьма затратная деятельность не предполагает «народнохозяйственного эффекта», «сроков окупаемости», «сравнения с мировыми образцами», «возможностей внедрения и практического использования» и прочего административно-экономического бреда. О том, сколько Академии наук требуется дополнительных

средств, сейчас сказать трудно. Понятно лишь то, что размер финансирования должен увеличиваться в разы, во много раз.

Важный вопрос – как сделать реформы РАН безболезненными или малобезболезненными для сотрудников. Здесь нужно иметь в виду следующее. Почему реформы начала шестидесятых годов не достигли результатов? Во многом из-за того, что встретили массовое сопротивление руководителей Академии и рядовых сотрудников. Статус Академии наук был очень высоким в СССР, а потому отлучение от него была весьма болезненным. Для того, чтобы реформировать что-то чрезвычайно здоровое и крайне амбициозное, нужны колоссальная воля и энергия. А вот этого как раз и не оказалось.

Сейчас ситуация принципиально иная. Какими бы ни были тяжести и потери последних лет, все-таки одно хорошее дело они сделали. Два последних десятилетия – это по своему существу «мертвая вода», которая разложила и окончательно добила сталинскую модель академической организации. Это уже мертвая структура, на месте которой можно создавать что-то новое и живое. Вспомним, как в свое время была создана сталинская Академия – с помощью той же «мертвой воды». С помощью «философских пароходов» и репрессий, идеологических погромов и доносов, пыток и арестов была сначала разрушена Императорская академия. А затем на этом месте была создана новая Академия, сталинская. Все это позволяет надеяться, что реформы возможны и возможен позитивный результат реформ. «Живая вода» в виде реформ может вызвать к жизни новую Академию. Академию, которая будет так же не похожа на сталинскую Академию, как и сама сталинская не походила на императорскую.

В современном российском обществе нет никаких ценностей, кроме материальных (не случайно ведётся бесконечный и безрезультатный поиск «национальной идеи»). Поэтому болезненными академические реформы могут быть только в том случае, если научные сотрудники лишатся работы или сократятся их доходы. Но это как раз совсем не обязательно. Сотрудникам институтов общественного отделения, которые необходимо переподчинить органам власти, нужно придать статус государственных служащих. Этот статус по своему материальному наполнению ничем не хуже статуса научного работника. В некоторых вопросах, например, пенсионном обеспечении, даже выше. Чтобы снизить психологическую травму работников, можно в этих институтах сохранить некоторые академические традиции, названия, регалии. То есть то, что имеет символическое значение, но лишено материального и статусного. Например, сохранить ученые и диссертационные советы, название «научного» и т.д.

Что касается институтов прикладного характера, то перевод их академической структуры необходимо осуществлять не ранее, чем начнется восстановление промышленности и структурная перестройка экономики. Вообще, если бы в России существовало массовое наукоемкое производство, от прикладной академической науки мало бы что осталось. Об этом свидетельствует опыт функционирования успешных академических институтов технического профиля. Сейчас такие институты – не более чем инфраструктура, в которой размещаются небольшие предприятия. Бюджетного финансирования хватает только на содержание централизованных административных и хозяйственных служб и выплаты минимальной заработной платы. Основная же доля средств зарабатывается частным порядком.

Наконец, не нужно забывать и о том, что научные работники могут быть чрезвычайно востребованы в вузовской среде. Модернизация любой экономики начинается с реформы высшего образования. Без высшей школы, которая способна выпускать квалифицированные кадры, никакие преобразования общества, экономики и государства невозможны. А высшая школа – это, прежде всего, преподаватели. Важнейшим критерием оценки качества вузов, который применяется, в частности при построении рейтингов университетов, является индекс цитируемости. А он у сотрудников Академии гораздо выше, чем у преподавателей вузов. Количество преподавателей выше численности научных сотрудников РАН примерно в 8 раз, но при этом последние публикуют около 50% статей, на которые есть ссылки в центральных изданиях.

Таким образом, Академия наук является кадровым резервом, который можно задействовать для укрепления производства и высшей школы. Разумеется, этот резерв нужен только тогда и только в том случае, если начнутся системные общественные преобразования. А без них вопрос о том, в какой организации дальше стагнировать, может иметь любой ответ.

Наконец, необходимо ответить на главный вопрос: если России удастся построить инновационную экономику и создать хорошие университеты мирового уровня, нужна ли будет в новой обновленной России Академия наук? Не проще ли в будущем перевести всю фундаментальную науку в университеты, пойти по тому же пути, что и западные развитые страны? Нет, не проще и не лучше. Академия наук — это исторический российский интеллектуальный феномен, одна из лучших ее традиций. Нужно сделать все возможное, чтобы сохранить Академию. Если возможного будет недостаточно для ее сохранения, нужно делать невозможное.

Обратимся, опять же, к истории. Почему возникла в России Академия наук? Субъективные объяснения (прихоть царей, желание подражать Европе и т.д.) отметем сразу же, как научно несостоятельные. Академия наук явилась инструментом постижения громадного российского пространства. Правители в Академии видели возможность преодоления отсталости России от развитых стран. Наконец, она явилась внесистемным органом российской государственности, снимавшим многочисленные административные и бюрократические противоречия.

Рассмотрим дореволюционную Академию наук. К 1917 г. в Академии наук насчитывалось 52 научных учреждения. На громадную страну этого было очень мало. Но вот структура учреждений очень показательна. В Академии наук был 1 институт; 5 лабораторий; 13 станций; 26 научных совета, комиссии и комитетов; 7 самостоятельных музеев и 1 в составе учреждения [21, с. 239]. Основной организационной единицей Академии были научные советы, комиссии, комитеты и станции. Почему?

Взять, например, организацию гидрометеорологического наблюдения. Государство не могло организовать деятельность этой службы – для этого у него не было научных работников и специалистов. Такие специалисты были в университетах, но университеты были территориально локализованы. Получается, что никто, кроме Академии наук, гидрометеорологические наблюдения организовать не мог. То же самое относится и к сейсмическим наблюдениям.

Важный аспект деятельности дореволюционной Академии – организация морских и сухопутных экспедиций. Впрочем, этим продолжала заниматься и АН СССР, особенно интенсивно в тридцатые годы. Организация экспедиций требовала больших финансовых ресурсов, согласованной работы военных, морских и гражданских ведомств. Но при этом экспедиции были научные, требовали правильной научной постановки цели, выбора маршрута, организации наблюдений. Наверное, никто лучше Академии наук не мог справиться с этой задачей.

Академия наук действовала как экстерриториальный и над(вне)ведомственный орган и потому могла решать задачи, с которыми не могли справиться ни университеты, ни государственные структуры. Есть ли сейчас потребность в таких структурах? Вне всякого сомнения. Один из последних ярких примеров, демонстрирующих потребность в централизации финансовых ресурсов и консолидации усилий ученых — адронный коллайдер. Стоимость его строительства оценивается в 6 млрд долл., в работе над его созданием приняли участие многие страны.

Помимо науки, традиционной деятельностью Академии является издательская. Для создания энциклопедий, справочников, научно-популярных изданий требуется также объединения ученых разных отраслей знаний. Какой университет может заменить в этом Академию? Преуспели многие ученые Академии наук и в написании учебников для высших учебных заведений и средней школы.

Нельзя забывать и о том, что Академия наук – это своего рода экспертный клуб, члены которого могут на основе самых современных знаний дать объективную характеристику практически любому общественному, техническому или природному явлению. Достаточно вспомнить о том, что в советское время многие академики по просьбе высших должностных лиц страны разъясняли актуальные вопросы современности. Подобная практика существует и в сегодняшних США, где консультантами Президента являются Нобелевские лауреаты.

Самое главное сегодня в том, как изменить Академию и как вписать ее в контекст будущей жизни России. Как конвертировать научные академические интересы в национальные амбиции России. И как поставить академическое сообщество на службу государству. Сегодняшняя Академия наук не имеет требуемых интеллектуальных и волевых ресурсов для выполнения этой грандиозной общественной задачи. И потому надеяться на академическую реформу силами самой Академии и в рамках Академии нет никаких оснований. Однако Академия наук не является, и никогда не являлась, субъектом собственной академической истории. Она — не более чем объект деятельности российского государства, решающего с ее помощью свои задачи. Поэтому позиция Академии в вопросах реформирования ничего не значит и ни на что не влияет. Ее дальнейшая судьба связана исключительно с тем, какая модель государственности и каким образом будет реализована в ближайшее время в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О., Лейбин В., Тарасевич Г., Хестанов Р. 10 идей десятилетия // Русский репортер. 2010. № 20.
2. Артамонов В.И. Психология от первого лица. 14 бесед с российскими учёными. М.: Академия, 2003.
3. Асеев А.Л. Без науки у России нет будущего / ЭКО. 2010. № 1.
4. Белановский С. Оценка состояния РАН. Опубликовано: <http://www.polit.ru/science/2005/12/15/ran.html>.
5. Бурмистров П. Где живут изобретатели // Русский репортер. 2010. № 11.
6. Век Лаврентьева. Новосибирск: Издательство СО РАН, 2000.

7. *Гвоздецкая В.Л., Симоненко О.Д.* План ГОЭЛРО. В кн.: Наука и техника в первые десятилетия советской власти: социокультурное измерение (1917–1940). М.: Academia, 2007.
8. *Гуриев С., Ливанов Д., Северинов К.* Шесть мифов Академии наук // Эксперт. 2009. № 48.
9. *Добрецов Н., Ермиков В.* Академия отвечает // Эксперт. 2010. № 5.
10. *Донецкая С.С.* Российский подход к ранжированию ведущих университетов мира // ЭКО. 2009. № 8.
11. *Дорошенко В., Коршевер И., Матизен В.* Новосибирский научный центр: есть ли стратегическая альтернатива? // Отечественные записки. 2002. № 7.
12. *Захаров В.Е.* Как помочь российской науке? // ЭКО. 2010. № 5.
13. *Зыкова Т.* Кто проспал кризис // Российская газета. 2009. 8 декабря.
14. *Иванов К.В.* Наука после Сталина: реформа академии 1954–1961 гг. // Науковедение. 2000. № 1.
15. Институты развития берут качеством // Финанс. 2010. № 26.
16. *Капица П.Л.* Письма о науке. М.: Московский рабочий, 1989.
17. *Капица П.Л.* Эксперимент. Теория. Практика. М.: Наука, 1981.
18. *Кербер Л.Л.* Туполев. СПб.: Политехника, 1999.
19. *Кривоносов Ю.И.* Партия и наука в первые годы советской власти. В кн.: Наука и техника в первые десятилетия советской власти: социокультурное измерение (1917–1940). М.: Academia, 2007.
20. *Кукол Е.* Пора начинать / Российская газета. 2010. 21 июня.
21. Культурное строительство СССР. Статистический сборник / Под ред. В.Н. Старовского. М.-Л.: Госполитиздат, 1940.
22. *Назаров В.И.* Российская академия наук (1917–1931). В кн.: Наука и техника в первые десятилетия советской власти: социокультурное измерение (1917–1940). М.: Academia, 2007.
23. Наука в России: Стат. сб. / Госкомстат России. ЦИСН. М., 2001.
24. *Некипелов А.* Наука выживать // Эксперт. 2010. № 10.
25. *Несмеянов А.Н.* На качелях XX века. М.: Наука, 1999.
26. *Онищенко Е.* Путин, деньги, академики // Русский репортер. 2010. № 20.
27. Организация советской науки в 1926–1932 годы. Сб. документов. Л., 1974.
28. *Пестов С.В.* Бомба. Тайны и страсти атомной преисподней. СПб: Шанс, 1995.
29. *Поповский М.А.* Управляемая наука. Лондон: Overseas Publications Interchange Ltd, 1978.
30. *Рогов С., Привалов А.* Испытание науки // Эксперт. 2010. № 10.
31. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006.
32. Россия в цифрах. 2008: Краткий стат. сб. / Росстат. М., 2008.
33. *Салтыков Б.* Реформирование российской науки: анализ и перспективы // Отечественные записки. 2002. № 7.
34. *Сахаров А.Д.* Воспоминания. В двух томах. Т. 1. М.: «Права человека», 1996.
35. *Сахаров А.Д.* Воспоминания. В двух томах. Т. 2. М.: «Права человека», 1996.
36. *Тасиц Н.* Государственная политика СССР в сфере науки. 1929–1941 // Свободная мысль. 2008. № 1.
37. *Усыкин Л.* Физтех четверть века назад // Неприкосновенный запас. 2007. № 2.
38. *Фомин Д.А.* Политическая экономия: панегирик вместо эпитафии? // ЭКО. 2006. № 7.
39. *Фомин Д.А., Ханин Г.И.* Конец воображаемого постсоветского благополучия // Свободная мысль. 2009. № 3.
40. *Фриш С.Э.* Сквозь призму времени. М.: Политиздат, 1992.
41. *Ханин Г.И.* Почему в России так мало хороших экономистов? // ЭКО. 2009. № 8.
42. *Ханин Г.И.* Экономическая история СССР в новейшее время: Т. 1. Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. техн. ун-та, 2008.
43. *Ханин Г.И., Фомин Д.А.* 20-летие реформ в России: макроэкономические итоги // ЭКО. 2008. № 5.
44. *Ханин Г.И., Фомин Д.А.* Оценка воспроизводства основного капитала экономики России // Вопросы статистики. 2006. № 10.
45. *Ханин Г.И., Фомин Д.А.* Потребление и накопление основного капитала в России: альтернативная оценка // Проблемы прогнозирования. 2007. № 1.
46. *Чутко И.Э.* Мост через время. М: Политиздат, 1989.

СТАНОВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕЖИМА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Л.И. ВОЛОВА

доктор юридических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: livolova@sfedu.ru

Автор анализирует многосторонние соглашения, регулирующие иностранные инвестиции. Он отмечает, что только некоторые вопросы, касающиеся защиты иностранных инвестиций, регулируются многосторонними соглашениями.

Для того, чтобы сократить или избежать рисков, связанных с инвестициями, многосторонний режим защиты инвестиций должен действовать в различных областях.

Вопросы об инвестициях являются новыми для международных соглашений.

В статье на основе нормативного материала автор анализирует нормы международного инвестиционного права.

Регулирование иностранных инвестиций находится под влиянием не только международного публичного права, но также международного частного права.

В статье автор уделяет особое внимание международным актам, посвященным защите иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции в различные сектора; международные гарантии; иностранные инвестиции; защита иностранных инвестиций; международное инвестиционное право; многостороннее регулирование.

In the article author analyzes multilateral agreements, regulating the foreign investments. He remarks that only some questions, concerning the protection of foreign investments, are regulating of multilateral agreements.

To reduce or eliminate risks connected with investments multilateral protection regime for investments must be in the different sectors.

The investment issues are fairly new in international agreements.

In the article on the bases of normative material author analyzes the norms of International investment law. Foreign investments are under regulated influence not only of International public but also International private law. In the article the author pays special attention international acts, protecting the foreign investments.

Keywords: investments in the various sectors; international guarantees; foreign investments; protection of foreign investments; International investment law; multilateral regulating.

Коды классификатора JEL: F21, F36, F37.

Важной тенденцией в области современного подхода к регулированию иностранных инвестиций является усиление аргументов в пользу регламентации таких инвестиций на многостороннем уровне. К сожалению, до настоящего времени не было заключено ни одного комплексного многостороннего договора, регулирующего иностранные инвестиции. Тенденция к либерализации инвестиционного режима в большинстве стран мира изменила ситуацию в инвестиционной сфере, что убедило государства создать многосторонний механизм такого регулирования с унифицированными правилами. Основой для унификации правового регулирования иностранных инвестиций, которое в различных странах осуществляется по-разному, являются многосторонние Конвенции в области инвестиций, в которых урегулированы некоторые вопросы защиты прямых иностранных инвестиций. По этому поводу Г.К. Дмитриева отмечает: «в целом международные договоры, вклю-

чая Сеульскую Конвенцию, регламентирующую деятельность МАГИ, предоставляют существенную международно-правовую гарантию иностранным капиталовложениям» [6, с. 433].

По своему содержанию многосторонние международные договоры в сфере иностранных инвестиций делятся на договоры, закрепляющие нормы о защите инвестиций, и договоры, направленные на регулирование иностранных инвестиций.

Как подсказывает практика, нужно переключиться на многостороннее, а в перспективе на универсальное регулирование международных инвестиционных отношений, что позволит установить международно-правовой режим иностранных инвестиций.

В системе правового регулирования иностранных инвестиций планомерно осуществляется переход с метода двустороннего регулирования их на метод многостороннего регулирования. Например, в сферу правового регулирования ВТО перешли вопросы регламентации инвестиционных мер. Устанавливается и постепенно происходит укрепление международно-правового режима иностранных инвестиций. Как справедливо отмечает В.А. Трапезников, «в современных условиях возрастает значение международно-правового регулирования иностранных инвестиций» [7, с. 5].

В связи со всем вышесказанным в начале XXI в. среди теоретически и практически значимых проблем науки международного права особо актуальное значение приобретает проблема выделения международного инвестиционного права (МИП), определение его юридической природы и системы.

Юристов-международников привлекают проблемы международного инвестиционного права, предметом которого являются самые многообразные инвестиционные правоотношения между субъектами публичного права. Становление и формирование этой подотрасли международного экономического права произошло совсем недавно.

Существо вопроса о юридической природе МИП, о его месте в системе международного публичного права, признания или непризнания его в качестве подотрасли последнего состоит в установлении соответствия этой общности норм критериям деления международного права на отрасли.

Известный ученый А.Г. Богатырев еще в 1998 г. писал о «инвестиционном праве как отрасли права и отрасли науки».

Он далее указывал: «Правовое регулирование инвестиционных отношений на национальном и международном уровне ведет к формированию систем регулирования, т.е. становлению инвестиционного права соответственно национального и международного» [7, с. 5]. Проф. В.М. Шумилов в своих трудах специальные параграфы отводит международному инвестиционному праву. Он формулирует следующее его определение: « это система международно-правовых норм, регулирующих отношения в сфере международного рынка капиталов» [9, с. 133]. С его точки зрения, «задача МИП – создать международно-правовой режим трансграничного движения инвестирования (капиталов), а также «взять под контроль», унифицировать внутренний правовой режим, касающийся их импорта и экспорта» [9, с. 294].

По мнению И.З. Фархутдинова, «международное инвестиционное право, будучи правовой основой для участников инвестиционной деятельности, регулирует иностранные инвестиционные отношения, содействуя их изменению в соответствии с новыми условиями» [8, с.53.]. О специфике норм международного инвестиционного права пишет украинский исследователь О.В. Рыбий [10, с. 14]. Как справедливо подчеркивает проф. А.А. Ковалев, «международное инвестиционное право наиболее интенсивно развивается» [3, с. 224].

Известнейший специалист в области международного права И.И. Лукашук в особенной части учебника по международному праву выделяет специальный раздел: «Международное инвестиционное право» [5, с. 198].

Решение вопроса о природе и месте МИП вызывает весьма разные трактовки [1, с. 178–180].

По нашему мнению, международное инвестиционное право – это система принципов и норм, регулирующих широкий комплекс отношений государств и других субъектов международного права по порядку вложения и действий иностранных инвестиций, их правового положения, защиты и гарантий участников инвестиционных отношений, а также порядку разрешения инвестиционных споров.

Особенность методов и средств правового регулирования инвестиционных отношений объясняется неоднородностью отношений в этой сфере и спецификой их участников, а также тем, что в регламентации правоотношений по устранению препятствий межгосударственному движению прямых иностранных инвестиций тесно взаимодействуют нормы международного публичного права и международного частного права.

Можно выделить такие институты: допуска иностранных инвестиций; условий инвестиционной деятельности; гарантий от наступления рисков; страхования иностранных инвестиций, порядка разрешения инвестиционных споров.

И.З. Фархутдинов в своей монографии на основе анализа широкой международной арбитражной практики исследует природу международного инвестиционного процесса, а в качестве отдельной части МИП выделяет международное инвестиционное процессуальное право [8, с. 6, 14].

Инвестиционные отношения осуществляются на тесно взаимосвязанных международно-правовых и национально-правовых уровнях, а также на уровне диагональных соглашений между государствами и физическими и юридическими лицами, поэтому в ходе их осуществления переплетаются публично-правовые и частно-правовые отношения. Участниками таких правоотношений все активнее наряду с государствами выступают международные экономические организации. Более того, все большую роль в международных инвестиционных отношениях играют ТНК, на примере которых часто выдвигаются доводы о расширении круга субъектов международного публичного права [12, р. 33–42, 281–289].

Некоторые зарубежные ученые специально занимаются исследованием возможностей и форм взаимодействия ТНК с иностранными инвестициями [12, р. 39–41].

Так, известный специалист в рассматриваемой области Г. Годар даже выделяет в своей статье специальный раздел: «Транснациональные корпорации и новый инвестиционный порядок», в котором тесно связывает деятельность ТНК с иностранными инвестициями [12, р. 282–284].

Другой исследователь данной проблемы М. Краффт также увязывает напрямую правовой статус иностранных инвестиций с ТНК [12, р. 35–37].

Немецкий юрист-международник Э.У. Петерсманн посвятил специальную статью исследованию роли транснациональных корпораций в международном инвестировании [12, р. 310–315].

Общий анализ состояния правового регулирования международных инвестиционных правоотношений доказывает, что, несмотря на его постоянное совершенствование, нормы международного инвестиционного права недостаточно кодифицированы и систематизированы, а источники его не учитывают в полной мере специфику объекта правового регулирования, имеют пробелы и противоречия.

Действующие международно-правовые документы отличаются противоречивостью и непоследовательностью в регулировании иностранного инвестирования, а самое главное — не определяют международно-правовой режим иностранных инвестиций. Эта проблема окончательно не была разрешена, и с созданием Всемирной торговой организации, ей не удалось осуществить международно-правовое регулирование всего комплекса отношений по иностранному инвестированию. Она не выработала единого международно-правового механизма регулирования и, что особенно важно — контроля за иностранными капиталовложениями, это не способствовало эффективному развитию международного инвестиционного права.

Практическое применение норм международного инвестиционного права осложняется тем, что в сфере международного инвестирования отсутствуют признанные на универсальном уровне правила, не создана организация, в рамках которой осуществлялась бы координация сотрудничества государств в инвестиционной сфере. Необходимо, чтобы специальная универсальная организация занималась бы всем комплексом вопросов, и в первую очередь контролем над инвестициями.

Применительно к теме исследования особый интерес представляет само Соглашение об инвестиционных мерах торгового характера (ТРИМС) 1994 г., которое, несмотря на все разногласия, все же было достигнуто и вошло в пакет договоренностей Уругвайского раунда, запрещающее государствам использовать ограниченный круг мер торговой политики, который мог быть квалифицирован как меры, оказывающие отрицательное влияние на иностранные инвестиции и противоречащие режиму наибольшего благоприятствования, национальному режиму и принципу ГАТТ о запрещении количественных ограничений. В тексте Соглашения содержится перечень запрещенных им мер: 1) требование, чтобы предприятие с иностранным капиталом использовало в порядке, предписанном национальным законодательством, определенную долю национальных товаров для производства своей национальной продукции (так называемое внутреннее количественное ограничение); 2) близкая к названной мера — требование, чтобы предприятие с иностранным капиталом покупало импортруемую продукцию в определенной пропорции по отношению к национальной продукции; 3) еще одна мера связана с требованием обязательного экспорта фиксированной доли производимой продукции.

По мнению некоторых ученых, термин «инвестиционные меры торгового характера» является слишком широким и неопределенным и не отражает различия между двумя категориями инвестиционных мер, названных выше.

Представители некоторых государств также подвергли критике ТРИМС, поскольку его положения будто бы противоречат принципам свободы международной торговли, и их применение может привести к такому же результату, как и использование нетарифных мер.

Вышеизложенное свидетельствует, что отдельные вопросы, касающиеся международного режима иностранных инвестиций, постепенно подвергаются государствами универсальному регулированию. Очень необходима универсализация правового регулирования движению прямых инвестиций. Итак, примером первой и наиболее полной разработки инвестиционных мер глобального характера являются инвестиционные меры торгового характера. Как видим, государства предприняли усилия по расширению сферы действия положений ГАТТ для регулирования международных инвестиций, направленные на создание либерального режима международной торговли [4, с. 87–88].

Общая позиция развитых государств в отношении к ТРИМС строится на оценке их как мер, вносящих ограничения на пути товарных инвестиционных потоков, которые в целом препятствуют развитию торговли и по существу являются не рыночными методами регулирования. Они считают, что есть противоречие между ГАТТ 1947 г. и ТРИМС и что последнее не согласуется с концепцией либерализации движения капитала.

Итак, Соглашение «Об инвестиционных мерах торгового характера» (ТРИМС) 1994 г. впервые в практике предусмотрело некоторые международно-правовые нормы регулирования иностранных инвестиций.

Развивающиеся страны в целом отрицательно относятся к процессу либерализации инвестиционной деятельности, поэтому они выступают против принятия решения о запрещении использования ТРИМС, активно применяя его на практике.

В то же время, следует особо отметить, что практическое использование ТРИМС помогает избежать тех отрицательных последствий, которые наступают из-за отсутствия международно-правовых принципов, регулирующих иностранные инвестиции, поэтому разработка таких международно-правовых принципов и предусматривалась в Уставе ВТО.

Сложность заключается еще и в том, что применение мер инвестиционного регулирования способствует экономическому развитию государств, принимающих инвестиции, но в то же время они вступают в противоречие с принципами свободы международной торговли.

Поскольку на универсальном уровне экспортеры капитала не сумели добиться надежной защиты своих капиталов, а импортеры – обеспечить свои права по контролю над иностранными инвестициями, они активно включились в работу по кодификации инвестиционного права в рамках региональных международных организаций.

Решение начать переговоры по подготовке нового акта, а именно Многостороннего соглашения по инвестициям (МСИ) было вынесено в рамках ОЭСР. Это было обусловлено, в частности, и тем, что она является единственной международной организацией, под эгидой которой функционируют два специальных комитета, осуществляющих контроль над реализацией положений, содержащихся в разрабатываемых документах: Комитет по международным транснациональным корпорациям и Комитет по движению капиталов и скрытым операциям. Путем разработки МСИ эта организация стремилась создать необходимую международно-правовую базу для развития международных инвестиций и международного экономического сотрудничества.

В работе Ф.А. Энгеринга очень точно подмечено, что «МСИ должно обеспечить расширенный многосторонний механизм для функционирования международных инвестиций с учетом высокой степени либерализации инвестиционных режимов и гарантий, а также содержащий действенную процедуру по разрешению споров [11, р. 2].

Будущее Соглашение призвано было стать авторитетным международно-правовым актом, открытым для присоединения большого числа государств, и не только членом ОЭСР. МСИ должно было представлять собой многосторонний механизм для функционирования международных инвестиций на основе либерализации инвестиционных режимов.

К сожалению, разработка МСИ не была завершена, а в 1998 г. работа над ним прекратилась.

Проект МСИ содержит нормы, регламентирующие порядок допуска инвестиций и процедуру предоставления определенного режима для иностранных инвесторов, в нем закреплен принцип недискриминации и режим наибольшего благоприятствования, предоставляемый иностранным инвесторам. Прогрессивным моментом в проекте МСИ является включение в него норм, закрепляющих право государств отступать от его обязательств в случае принятия этими государствами несоответствующих его принципам экономических или правовых мер в области инвестиционных отношений.

До настоящего времени остались не определенными некоторые общие подходы к отдельным аспектам, не решен вопрос о том, включать ли в Соглашение положение о защите прав инвестора, возникающих из договоров между принимающим государством и частным инвестором; не опреде-

лено, соответствуют ли положения МСИ, касающиеся защиты инвестиций, международно-правовым нормам двусторонних договоров о взаимной защите инвестиций.

Многостороннее соглашение по инвестициям ставило своей задачей значительное облегчение международно-правового режима для иностранных инвестиций.

Принятие этого документа способствовало бы определению границ национально-правового и международно-правового регулирования иностранных инвестиций.

Накопленный положительный опыт по разработке вышеназванных международно-правовых актов может быть использован в ходе ведения переговоров по созданию нового универсального договора по иностранным инвестициям, отвечающего требованиям сегодняшнего дня и основанного на новых подходах и принципах.

Возрастает необходимость более тесно увязывать нормы международного права, регулирующие иностранные инвестиции, с нормами, действующими в сфере конкуренции. Вкладывание иностранных инвестиций в экономику других государств изменяет ранее сложившиеся в ней условия конкуренции, в связи с чем иностранные инвестиции становятся объектом особого внимания со стороны антимонопольных органов.

В настоящее время в международном инвестиционном праве в качестве главного регулятора международного рынка инвестиций выступают двусторонние инвестиционные договоры [2, с. 40-42], однако всё активнее внедряется способ многостороннего регулирования, поэтому требуется усиление аргументации специалистов в отношении приоритета регламентации таких инвестиций на многостороннем уровне.

Центральное место среди договорных источников международного инвестиционного права занимают международные инвестиционные договоры.

Договоры закрепляют и обеспечивают обязательства сторон и тем самым оказывают правовое воздействие на межгосударственные инвестиционные отношения, устанавливают их правовой режим и принципы осуществления.

Именно в рамках международных интеграционных объединений может быть достигнут прогресс в урегулировании иностранных инвестиций на многостороннем уровне.

Итак, уже разработанные и введенные в действие международно-правовые акты регулируют лишь отдельные институты инвестиционного права и не кодифицируют его в полном объеме, поэтому существует необходимость активизации процесса кодификации международного инвестиционного права, целью которого является установление единого инвестиционного правопорядка в мире.

Необходимо добиться, чтобы значительная часть мировых инвестиционных потоков была урегулирована нормами международного права, хотя иностранные инвестиции имеют и публично-правовой, и частно-правовой характер.

В настоящее время в международном праве унификацию общих норм, связанных с иностранными инвестициями, увязывают с унификацией общих подходов к регулированию иностранных капиталовложений национальным законодательством. Но при этом международное инвестиционное право выступает как гарант и как «правовой стандарт» для инвестиционного законодательства государств.

Анализ международно-правовых документов, посвященных регулированию иностранных инвестиций, свидетельствует, что многосторонний уровень их регламентации имеет как положительные стороны, так и недостатки. Достоинством его является универсальность, что позволяет разработать единые нормы регулирования статуса международных инвестиций. Недостаток состоит в том, что многие государства не участвуют в многосторонних соглашениях, а иные не присоединяются к ним.

Тем не менее, многосторонний уровень регламентации иностранных инвестиций в условиях глобализации международных экономических отношений имеет преимущественное значение.

Любые универсальные правила по регулированию иностранных инвестиций должны способствовать развитию не только отдельных государств, но и мирового сообщества в целом.

Значительную роль в разработке норм международного инвестиционного права должна сыграть ВТО. Она уже и сейчас затрагивает вопросы регулирования прямых иностранных инвестиций и периодически рассматривает связанные с инвестициями проблемы. Однако на сегодняшний день методы регулирования иностранных инвестиций в ВТО малоэффективны; тем не менее, обращение ВТО к проблемам инвестиций будет все чаще, поскольку инвестиционные меры все теснее увязываются с торговыми мерами. ВТО ставит перед собой далеко идущие цели в отношении многосто-

роннего регулирования иностранных инвестиций. Однако основная цель её состоит в том, чтобы установить такой механизм регулирования, который бы положительно повлиял на развитие международной торговли. Как нам представляется, дальнейшее развитие правовых норм, регулирующих правовой режим иностранных инвестиций, должно происходить именно в рамках ВТО.

ООН также могла бы усилить деятельность по выработке многосторонней политики в сфере иностранных инвестиций.

Поскольку роль международно-правового инструментария в современных условиях усиливается, необходимо создать международно-правовую базу для развития норм права, регулирующих иностранные инвестиции.

В будущем государства должны добиться того, чтобы большая часть мировых инвестиционных потоков была урегулирована нормами международного права, им придется всё больше считаться с правилами многосторонних инвестиционных договоров.

Хотя Российская Федерация не принимает участия в переговорах по выработке МСИ, ей в свою очередь необходимо активизировать свое участие в формировании правил регулирования инвестиций на многостороннем уровне. Вступление Российской Федерации в ВТО будет способствовать этому, поскольку именно эта организация является, и в будущем будет являться, одним из центров разработки правил поведения инвесторов на перспективу. Нашей стране нельзя отставать от современных тенденций в области развития прямых иностранных инвестиций.

Ученые предсказывают, что реальные шаги в направлении регулирования иностранных инвестиций на многостороннем уровне будут предприняты не в рамках международных организаций, а в рамках международных интеграционных объединений. Стараясь не отставать от общемировых тенденций, государства обновляют свои законы о режиме инвестиций, особенно инвестиций в финансовой форме.

Усилению международного инвестиционного правопорядка способствует перевод некоторых инвестиционных норм «мягкого права» в нормы «жесткого права».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акопов А.З.* О месте международного инвестиционного права в системе международного права // Московский журнал международного права 2007. № 1. С. 178–180.
2. *Белоглазек А.И.* Защита инвестиций, право Европейского Союза и международное право. Киев: Таксон, 2010. С. 40–42.
3. *Ковалев А.А.* Российская научная доктрина международного экономического права // Московский журнал международного права. 2003. № 1. С. 224.
4. *Лабин Д.К.* Международно-правовое регулирование иностранных инвестиций. М., 2001. С. 87–88.
5. *Лукашук И.И.* Международное право. Особенная часть. М.: БЕК, 2001. С. 198.
6. *Международное публичное право: Учебник / Отв. ред. К.А. Бекашев.* М.: Проспект, 2005. С. 433.
7. *Трапезников В.А.* Валютное регулирование в международном инвестиционном праве. М.: Волтерс-Клувер, 2004. С. 5.
8. *Фархутдинов И.З.* Международное инвестиционное право. Теория и практика применения. М.: Волтерс Клувер, 2005.
9. *Шумилов В.М.* Международное экономическое право в эпоху глобализации. М.: Международные отношения, 2003.
10. *Рыбий О.В.* Міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності: теорія та практика. Автореф. кандидат. дис. Київ, 2008. С. 6, 14.
11. *Engering F.A.* The multilateral Agreement on Investment Progress and Prospects. Hong Kong, 1996. P. 2.
12. *Foreign Investment in the Present and a New International Economic Order.* Ed. by Detlew Chr. Dicke. Fribourg, University press, 1987. Vol. 2.

ГЕНЕЗИС КАПИТАЛИЗМА: РОЛЬ ИНСТИТУТОВ, БЛАГОПРИЯТНЫХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА¹

Р.М. НУРЕЕВ

доктор экономических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

В очередной главе учебника по экономической компаративистике исследуются предпосылки генезиса капитализма, показывается роль институтов, благоприятных для становления и развития предпринимательства, анализируется взлёт и падение первой школы в политической экономии – меркантилизма. Приводятся учебно-методические материалы.

Ключевые слова: рыночная экономика; торгашеский феодализм; так называемое первоначальное накопление капитала; меркантилизм; три эшелона развития капитализма.

In the next chapter of the textbook «Comparative Economic Systems» we study genesis of capitalism, show the role of institutions conducive to the formation and development of entrepreneurship, examines the rise and fall of the first school in economics - mercantilism. Provides educational materials.

Keywords: market economy, commercialism feudalism, the so-called primitive accumulation of capital, mercantilism, the three echelons of capitalism development.

Коды классификатора JEL: B11, B12, K20, N10, N20, N50, P10.

Глава 9

9.1. Институциональные предпосылки рыночной экономики

Институциональные предпосылки рыночной экономики сложились далеко не сразу². Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV–XV вв. Рост производительных сил, углубление общественного разделения труда, укрепление городов как центров ремесла и торговли, превращение ренты продуктами в денежную ренту постепенно подготовили новый качественный этап в развитии феодализма. До известных пределов эти и аналогичные им процессы были совместимы с экономической природой феодального строя. В то же время они создавали предпосылки для его разложения.

Города в Западной Европе были особым элементом феодальной системы. Здесь внедрялись технические открытия и рождались первичные формы капиталистического предпринимательства, ликвидировалась безграмотность и расшатывались основы средневековой схоластики, развивалось самоуправление и утилизировалось римское право.

¹ Начало см.: Terra Economicus 2010. Т. 8. № 1–4, 2011. Т. 9. № 1–3. Данная глава открывает Часть 2. Индустриальные экономические системы.

² Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении “западноевропейского чуда”, так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: *Фурсов А.И.* Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества. Обзор. М.: ИНИОН. 1991.

Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста, — инновациях в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические и институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами социально-экономического развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения (см. рис. 8–7, *TERRA ECONOMICUS* Т. 9 № 3) и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI–XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

В эпоху развитого феодализма (Западная Европа XIII–XV вв.) народно-хозяйственный кругооборот ограничивался товарообменом между городом и деревней (см. рис. 9–1, основные потоки показаны сплошной линией, второстепенные – пунктирной линией). В период становления и развития капитализма (Западная Европа XVII–XIX вв.) интенсифицируются не только эти связи. Всё большую роль начинают играть внешние рынки (см. рис. 9–2). Они становятся важным источником сырья, продовольствия и, что более важно, источником капитала.



Рис. 9-1. Народно-хозяйственный кругооборот в условиях развитого феодализма (Западная Европа XIII–XV вв.) (по Е. Клееру)

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной «зарегулированности» индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития коммерции³. Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений как страховка, векселя, судовой фрахт, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

³ Подробнее см.: Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е., мл. Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск. 1995. С. 120–149.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение транзакций предприятий от транзакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов — пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив её развития.

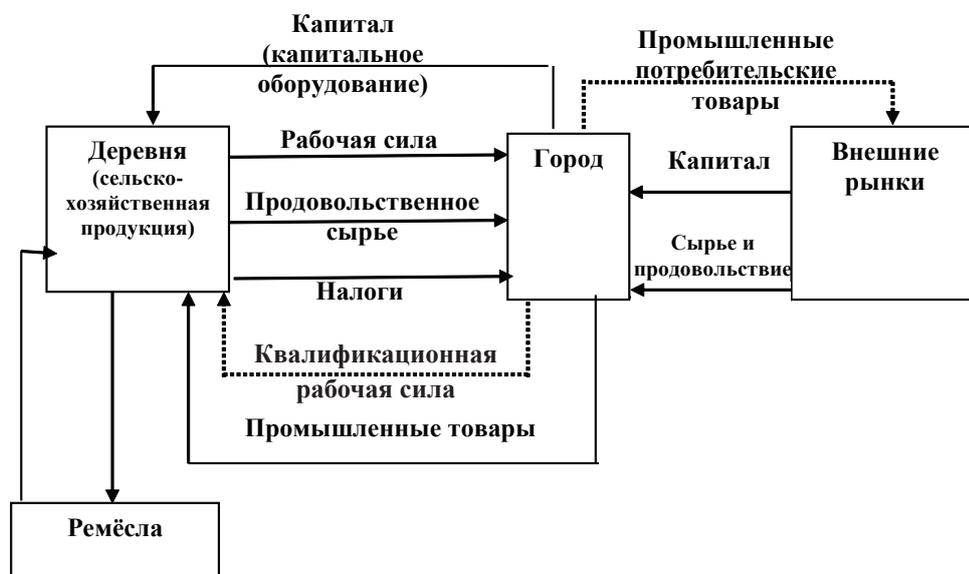


Рис. 9-2. Период становления и развития капитализма (Западная Европа XVII–XIX вв.) (по Е. Клееру)

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, «надежный как машина». В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменений в системе финансов. Начиная с XIII в. векселя используются вместо монеты, а с XVII в. они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что «приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска». Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII в. в Италии происходит **отделение страхования от финансирования**, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Неудовлетворенность феодальным строем, пробуждающееся аналитическое отношение к действительности, поиски героического и совершенного заставляют передовые умы обратиться к античному наследию, «возродить» его для современников. Такое обращение к прошлому стало своеобразной формой отрицания настоящего — феодальной системы ценностей, феодальных экономических представлений. Ученые эпохи Возрождения провозглашают высокие принципы гуманизма, утверждают веру в могущество человека, в его разум, язвительно смеются над предрассудками мрачного европейского средневековья (Эразм Роттердамский, Франсуа Рабле, Мигель де Сервантес Сааведра и др.). И хотя их произведения были обращены к достаточно узкому кругу интеллектуалов, а культура имела элитарный характер, тем не менее гуманисты сыграли важную роль в подготовке к восприятию новых идей более широкими слоями населения. Но для этого необходима была коренная ломка феодального мировоззрения.

В условиях, когда христианство освящало существовавший феодальный строй, движение вперед было невозможно без реформы католической церкви. В борьбе с католицизмом теоретики Реформации (Мартин Лютер, Ульрих Цвингли, Жан Кальвин) использовали антисословную направ-

ленность первоначального христианства. Идея равенства и справедливости в отношениях между людьми трансформировалась в идею эквивалентности обмена товаров, идея честного труда — в обоснование буржуазного предпринимательства и т. д.

Реформация сыграла важную роль в очищении массового сознания от слепой веры в Священное предание, в авторитет римско-католической церкви, освободила его от наиболее одиозных предрассудков и стереотипов мышления и тем самым повысила значение личного суждения. Это имело большое значение для развития общественности вообще и экономической науки в частности.

Критика феодализма теоретиками Реформации была тесно связана с первыми попытками оправдания раннекапиталистического предпринимательства. Не случайно М. Лютер страстно борется с ростовщичеством, нападает на торгашеский феодализм, а Ж. Кальвин проповедует богоизбранность новых предпринимателей — капиталистов.

Критика торгашеского феодализма и обоснование буржуазного предпринимательства: М. Лютер и Ж. Кальвин

В XIV — первой половине XV вв. дух наживы и жажда стяжательства проникают в среду феодалов. Их интересы все глубже, все теснее переплетаются с ростовщичеством, усиливая эксплуатацию крестьянства и бюргерства. Возникает отвратительное явление позднего средневековья — торгашеский феодализм. Развивающиеся товарно-денежные отношения обостряют и обнажают социально-экономические противоречия, разрушая феодальные патриархальные формы, маскировавшие эксплуатацию в более ранний период. Перед идеологами бюргерства встают проблемы разграничения раннекапиталистического предпринимательства, с одной стороны, и позднефеодального стяжательства — с другой⁴. Появляется необходимость, во-первых, социально-экономического, политического и идеологического (морально-этического и даже религиозного) оправдания «честного» (основанного на законах капиталистической конкуренции) «делания денег» и, во-вторых, осуждения паразитического (основанного на насилии и грабеже, ростовщичестве и внеэкономическом принуждении) накопления богатств класса феодалов.

Положение осложнялось тем, что монополией на образование и культуру в этот период обладали церковные феодалы, католическая церковь. В отличие от светских феодалов церковь опиралась на строгую иерархию и действовала как наднациональная, в известном смысле космополитическая, феодальная организация. В этих условиях выступить с критикой религиозного мировоззрения означало нанести удар не только по отдельному феодалу, но и по феодальной системе в целом. Положение однако облегчалось тем, что отношения торгашеского феодализма проникли и в церковную среду. Разложение католической церкви проявлялось в разложении не только церковных институтов, но и христианского мировоззрения. Все больше обнажалось противоречие между первоначальным христианством и римско-католической церковью позднего средневековья, которое проявлялось в форме противоречия между Священным писанием (Библией) и Священным преданием (декретами и постановлениями церковных соборов и римского папы).

Гуманисты подготовили Реформацию. Они так же, как позднее теоретики Реформации, обращались к раннему христианству первых веков нашей эры в борьбе со схоластическим формализмом, невежеством и продажностью римско-католической церкви, способствовали просвещению передовой, образованной части феодального общества. Тем не менее гуманизм носил элитарный характер, нуждался в поддержке меценатов, затронул лишь сравнительно небольшую часть интеллигенции. Необходимо было более демократическое учение, обращенное к более широкой аудитории, которое могло бы привести массы в движение. Оно должно было апеллировать не только к разуму человека, но и к его чувствам.

Как уже отмечалось, в силу господствующего положения католической церкви критика существующего строя не могла не принять форму богословской ереси — требования реформы церкви. Движение назад — обращение к первоисточнику — характерно для всякой религии. Однако в условиях становления капитализма критика разлагающейся католической церкви означала нападение на крупнейшего феодала, которому в Европе принадлежала треть земель. Требование реформы церкви превращалось, таким образом, в первый и сильнейший удар по феодальной системе в целом.

⁴ Подробнее см.: Соловьев Э. Ю. Непобежденный еретик: Мартин Лютер и его время. М., 1984. С. 40-44, 85-88.

Доктор богословия, магистр свободных искусств, монах-августинец **Мартин Лютер (1483–1546)** родился и вырос в бюргерской среде. 31 октября 1517 г. на двери своей церкви в Виттенберге он вывесил 95 тезисов против индульгенций, что положило начало Реформации в Германии. Лютер развивал тезис о том, что спасение души (оправдание) возможно прежде всего не через церковь и ее формальные обряды (и уж тем более не через покупку индульгенций), а через истинную веру —



Мартин Лютер (1483–1546)

веру в Священное писание, а не в Священное предание. Позднее, уже в ходе Реформации, Лютер и его последователи пришли к отрицанию церковной иерархии, культа святых, церковного богатства и монашества, что способствовало подчинению духовной власти светской, упрощению церковной догматики и богослужения, объективно оправдывало секуляризацию церковных земель, открывало путь к созданию необходимой для буржуазии дешевой церкви.

Наибольшую ненависть вызывает у Лютера ростовщичество. Его критике посвящена специальная работа «Наказ приходским священникам выступать с проповедями против ростовщичества», изданная в Виттенберге в 1540 г.

Экономические взгляды Лютера тесно связаны с его религиозной концепцией, в частности, с его теорией двух порядков. Понимая, что в современной ему действительности невозможны отношения между людьми в строгом соответствии со Священным писанием, он обосновывает необходимость светской власти. Главной задачей светской власти и церкви в этот период должна была стать, по мысли Лютера, борьба с ростовщичеством. Светская власть при этом должна действовать силой, а церковь — убеждением и советами. При этом, считает Лютер, князья должны управлять разумно, т. е. не только опираться на писанные законы и рекомендации юристов, но прежде всего действовать на благо своих подданных. Поэтому Лютер оправдывает мелкое ростовщичество сирот, вдов и стариков, если оно вызвано бедностью. К тому же он считает необходимым законодательно ограничить норму процента⁵. Однако так как в раздробленной Германии «светская власть нерадива и ленива, а частично слишком слаба, чтобы защитить от такой беды (какой является ростовщичество. — Р. Н.), то священники, — считает Лютер, — должны учить народ и приучать его к тому, чтобы ростовщиков и скряг принимать за живых чертей...». Поэтому Лютер уделяет главное внимание разоблачению оснований для изъятия процента, учит распознавать замаскированные формы ростовщичества, различает ссуду и займ, кредит в товарной и денежной форме, т. е. по существу коммерческий и банковский кредит. Он гневно осуждает любые попытки оправдания взимания процента⁶.

Другой его сильной стороной была критика торгашеского феодализма — союза ростовщиков и дворян. «...Исполняется пророчество Исайи, — пишет он, — князья твои стали сообщниками воров. Ибо они вешают воров, укравших гульден или полгульдена, и якшаются с теми, которые грабят весь мир и воруют с большей безопасностью, чем все другие, как бы для того, чтобы оставалась верной поговорка: крупные воры вешают мелких воров, и, как говорил римский сенатор Катон: простые воры сидят в тюрьмах и закованы в цепи, а государственные воры расхаживают в золоте и шелках. Что же в конце концов скажет об этом бог? Он сделает так, как он говорит устами Иезекииля: князей и купцов, одного вора с другим, он сплавит вместе, как свинец и медь, как бывает, когда выгорает город, чтобы не было больше ни князей, ни купцов. Я опасаясь, что это уже на пороге»⁷.

Критикуя представителей торгашеского феодализма, Лютер выступает на стороне предпринимчивого и делового хозяина, бюргера, превращающегося в мелкого буржуа. Поэтому он осуждает праздность, критикует сословную иерархию, утверждая, что между людьми есть «лишь различие по должности и делу, а не по званию»⁸. Он отмечает важнейшую роль труда в «призвании» челове-



Жан Кальвин (1509–1564)

⁵ Лютер приводит, в частности, в качестве исторических примеров деятельность Солона в Афинах и Неемии в Иудее, ограничивших процент по ссудам 12 % в год, а также деятельность Александра Македонского и Юстиниана.

⁶ Luther Martin. An die Pfarrherren, wider den Wucher zu predigen. Vermahnung / Fabinnke G. Luther als Nationalökonom. Berlin, 1963. S. 220, 205, 219.

⁷ Цит. по: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. III. С. 556.

⁸ Лютер М. К христианскому дворянству немецкой нации // Источники по истории Реформации. М., 1906. Вып. 1. С. 5.

ка. Эти мотивы морального оправдания буржуазного предпринимательства получают еще большее развитие в учении о богоизбранности **Жана Кальвина (1509–1564)**.

В своем главном сочинении «Наставление в христианской вере» (1536) он развил учение о божественном предопределении. Согласно его вероучению, одних бог предопределил к спасению и вечному блаженству (избранные), других — к осуждению и вечным мукам (осужденные). Хотя предопределение фатально, никто, однако, не знает, что ждет его лично: спасение или осуждение. Каждый христианин должен думать, что именно он — божий избранник, и в своей деятельности, своей профессии должен доказать свою избранность. В качестве показателя избранности Кальвин берет денежное богатство — эту абстрактно-всеобщую, универсальную форму выражения успеха в капиталистическом обществе.

Новое вероучение, выражая интересы буржуазии эпохи первоначального накопления, пропагандировало мирской аскетизм. Бережливость и расчетливость, скопидомство и накопительство объявляются первейшими гражданскими обязанностями каждого представителя нарождающегося буржуазного класса. Кальвинизм стал идеологией наиболее передовой части буржуазии, теоретическим оружием Нидерландской и Английской буржуазных революций.

В то же время в процессе разложения феодализма находят свое выражение экономические представления народных масс, которые более четко формулируются в ходе крестьянских восстаний (например, Великой крестьянской войны в Германии). Мечты об устройстве будущего справедливого общества отразились в социальных утопиях позднего средневековья (Томас Мор, Томмазо Кампанелла и др.). Однако для реализации этих проектов отсутствовали какие бы то ни были предпосылки. Они стали складываться лишь в процессе так называемого первоначального накопления капитала.

9.2. Так называемое первоначальное накопление капитала

Капитализм — это рыночная экономика на такой ступени развития, когда возникает рынок труда. Поэтому содержанием первоначального накопления капитала является создание предпосылок капиталистических отношений, и прежде всего становление производителя нового типа, свободного как личность и лишенного средств производства и жизненных средств. Появление рабочей силы в качестве товара предполагало ликвидацию как личной, так и поземельной зависимости крестьян от феодала и освобождение ремесленников от господства цехового принуждения. Отмена наиболее тяжелых форм личной зависимости в большинстве стран Западной Европы произошла в XIV–XV вв., освобождение крестьян от поземельной зависимости — в XVI–XVIII вв.

Первоначальное накопление капитала составляет предысторию капитализма, оно происходило в недрах феодализма и методами, отличающимися от накопления капитала. Основой этого процесса является буржуазная аграрная революция, в ходе которой, с одной стороны, осуществляется массовая экспроприация земли у крестьянства, а с другой — феодальная собственность превращается «в чистую частную собственность, отбросившую всякую видимость общности [Gemeinwesen] и устранившую какое бы то ни было воздействие государства на развитие собственности»⁹.

Классические формы первоначального накопления капитала приняло в Англии. Частная собственность на землю здесь расширялась и укреплялась путем конфискации (секуляризации) церковных и монастырских владений католической церкви, захвата государственных и насильственной узурпации общинных земель, сгона крестьян с их участков в ходе огораживания дворянских имений. Созданные таким образом земельные комплексы сдавались, в аренду капиталистическим предпринимателям — фермерам. Укреплению их положения способствовала «революция цен», результатом которой было обесценение производимых фермером денежных выплат (земельной ренты — лендлорду и заработной платы — рабочим). С конца XV до начала XVIII вв. осуществляется кровавое законодательство против экспроприированных с целью снижения заработной платы и удлинения рабочего дня мануфактурных рабочих. Высвобождение значительной части сельского населения создало предпосылки для развития внутреннего рынка, однако узость его не была полностью преодолена в мануфактурный период (в Западной Европе середина XVI — последняя треть XVIII вв.). Лишь разрушение сельских домашних промыслов в ходе промышленной револю-

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 62.

ции (см. гл. 10) создало устойчивый внутренний рынок, заложило прочные основы для развития капиталистического производства.

Генезис капитализма в Западной Европе был ускорен начавшимся в ходе Великих географических открытий процессом создания мирового рынка, завоеванием и ограблением добуржуазных обществ Америки, Азии и Африки. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Абсолютизм, сформировавший обширную бюрократию и содержавший дорогостоящую регулярную армию, также искал источники для покрытия своих огромных расходов. Государство выплачивало жалованье военным, чиновникам и даже духовенству в денежной форме. И хотя основным источником доходов абсолютной монархии была развитая налоговая система, дворянское государство отнюдь не было чуждо увеличению денежных средств за счет внешней торговли. Не случайно поэтому торговая буржуазия стремилась выдать свою точку зрения за национальный общегосударственный интерес. Протекционистская политика стала выражением временного союза дворянства с торговой буржуазией. Однако этот временный союз дворянства и буржуазии оказался недолговечным. Стремление к регламентации производства, нормативность и авторитарность абсолютизма все больше становились тормозом развития капитализма. Окрепшая мануфактурная буржуазия все меньше нуждалась в поддержке со стороны абсолютистского государства. Все чаще появляются работы, критикующие протекционизм и обосновывающие принципы свободной торговли. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Значительный вклад в развитие светского характера культуры внесло и Просвещение, идеологи которого выдвинули лозунг свободы, равенства и братства. Они рассматривали эти буржуазные права в универсальной, антисословной форме, считая их не порождением определенной исторической эпохи, а естественными (природными) свойствами любого нормального человека. Поэтому философы эпохи Просвещения апеллируют к «естественным потребностям», «естественному разуму», «естественным правам» человека. Интерес к его внутреннему миру способствует подъему чувства личности, еще не осознавшей противоречивый характер нового, рождающегося капиталистического общества. Развитие личности проявляется и в том, что человек на пороге Нового времени ставит перед собой более широкие и глубокие задачи в науке и творчестве.

Развитие производительных сил и капиталистического уклада неминуемо должно было вступать в непримиримое противоречие с феодальной системой производственных отношений, с абсолютной монархией. В середине XVII–XVIII вв. создаются материальные предпосылки для буржуазных революций, в которых буржуазия выступает как передовой класс, стоящий во главе антифеодальной борьбы городского плебса и эксплуатируемого крестьянства.

Огромную роль в становлении рыночной экономики в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV–XIX вв. существовала **активная поддержка государством развития торговли и промышленности**. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, защиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т.д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX в. государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 гг.).

9.3. Экономическая мысль периода генезиса капитализма

Меркантилисты

Становление капитализма предопределило возникновение самостоятельной науки — политической экономии. В центре ее внимания первоначально находилась не сфера производства, а сфера обращения. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Выразителем его интересов стала первая школа, возникшая в политической экономии, — **меркантилизм** (XVI–XVIII вв.). В 1615 г. Антуан де Монкретьен публикует «Трактат политической экономии», давший название будущей науке.

Целью исследований меркантилистов (А. Серра, Т. Мен, С. Фортрей) были поиски источников буржуазного богатства, объектом наблюдений стала капиталистическая торговля, а предметом пристального внимания — движение денег и товаров между отдельными странами. Меркантилисты не были пассивными наблюдателями, они пытались активно воздействовать на экономическую жизнь с помощью абсолютистского государства. Торговая буржуазия стремилась выдать свою точку зрения за национальный общегосударственный интерес. Протекционистская политика абсолютистского государства стала выражением временного союза дворянства и торговой буржуазии.

В своем развитии меркантилизм прошел два этапа. Ранние меркантилисты, сторонники денежного баланса, выступали против вывоза золота и серебра из страны. Поздние меркантилисты, сторонники системы торгового баланса, допускали вывоз драгоценных металлов, если в целом в торговле достигается положительное сальдо. Они выступали за промышленную переработку сырья и использование выгод транзитной торговли. Их взгляды уже отражают интересы не только купеческого, но и промышленного капитала. Однако они не замечали всей глубины противоречивого развития капитализма и судили об этом процессе главным образом по внешнему его проявлению в сфере обращения. К тому же и это проявление они понимали односторонне. Литература меркантилизма носила главным образом эмпирический, практический характер.

Другой проблемой, которая активно обсуждалась в меркантилистской литературе, было денежное обращение. Меркантилисты постоянно жаловались на недостаток денег в стране. Такие жалобы отразили исторические условия и потребности эпохи первоначального накопления капитала. Они были связаны как с внутренними, так и с внешними условиями. Открытие золотых рудников в Новом Свете и прилив американского золота в Европу в XVII в. привели к уменьшению стоимости обращающегося золота (а в конечном счете к повышению производительности труда в золотодобывающей промышленности), что способствовало бурному росту товарных цен в Европе. Другой причиной роста товарных цен были обрезание и порча монеты абсолютистским государством. Отрывая денежное обращение от товарного производства, ранние меркантилисты считали главной причиной нехватки денег вывоз золота и серебра из страны. Кроме этого они неоднократно призывали правительство прекратить порчу монеты, критиковали номиналистическую теорию денег.

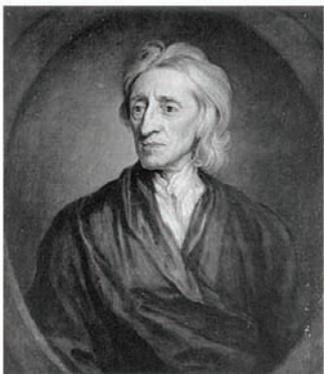
Обоснование принципов анализа частной собственности Дж. Локком

Меркантилистская литература, как уже отмечалось, носила главным образом эмпирический, практический характер. Поэтому для того, чтобы преодолеть поверхностно-описательный характер, необходимо было выработать новый, более глубокий теоретический метод. Важную роль в этом сыграл английский философ и экономист Джон Локк (1632–1704). Занятия естествознанием позволили ему, опираясь на достижения естественных наук, создать эмпирическую философию. Она основывалась на внешнем и внутреннем опыте. Локк обосновал философию *bon sens*, здравого человеческого смысла.

Естественные науки накопили в XVII в. новые факты и наблюдения, которые нуждались в первичном осмыслении и группировке. Концепция Локка отвечала требованиям эпохи. Он стремился свести сложное к простому, открыть такие положения и идеи, через которые можно понять всю совокупность явлений. В качестве главного его метода выступает анализ. Однако Локк создал пред-

посылки для преодоления меркантилизма не только своей теорией познания, но и своей социальной философией, а также своими экономическими сочинениями.

В произведениях Локка были заложены основы правовых представлений теоретиков свободного общества, методологические предпосылки подхода к человеку как к освобожденному от многочисленных личных связей, опутывавших его в эпоху средневековья, как к экономическому индивиду, который позднее станет главным действующим лицом в произведениях А. Смита и Д. Рикардо.



**Джон Локк
(1632–1704)**

Так, для развития политической экономии важное значение имело обоснование частной собственности как неотъемлемого атрибута самого человека. Оно получило свое развитие в «Двух трактатах о государственном правлении» (1690). В этом произведении Локк исходит из того, что первоначально существовало естественное состояние людей, для которого была характерна общая собственность человечества на продукты, «и никто первоначально не имел частной собственности на что-либо из них, исключая остальную часть человечества». Благодаря своему труду люди приспособливают данное природой для удовлетворения своих потребностей. Но тем самым они делают продукт труда своей собственностью. «...Труд (человека. — Р.Н.), — пишет Дж. Локк, — создал разницу между этими вещами и общим; он прибавил к ним нечто большее, чем то, что

природа, общая мать всего, сотворила; и, таким образом, они стали его частной собственностью». Поэтому Локк считает, что «именно труд создает различия стоимости всех вещей» и что «если мы будем правильно оценивать вещи, которые мы используем, и распределим, из чего складывается их стоимость, что в них непосредственно от природы и что от труда, то мы увидим, что в большинстве из них девяносто девять сотых следует отнести всецело на счет труда»¹⁰.

Таким образом, теория частной собственности у Локка тесно связана с трудом, который не только является первоначальным источником собственности, но и лежит в основе стоимости произведенных человеком продуктов. Избыток стоимости, который не есть результат труда, рассматривается Локком как дар природы и является первоначально общей собственностью. Однако с возникновением денег появляется возможность нарушить первоначальное равенство, основанное на индивидуальной собственности. Таким образом, деньги — это фактор, который позволяет расширить рамки собственности, основанной на личном труде. Деньги, по мысли Локка, приобретают способность приносить процент так же, как и земля приносит ренту. Однако в этом единстве он видит и различие. Оно заключается в том, что если «земля естественным образом производит нечто новое и полезное, ценное для человечества», то деньги лишь служат основанием для «перенесения», перераспределения прибыли «из кармана одного в карман другого». И в том и в другом случае источником прибыли выступает у Локка чужой неоплаченный труд, присваиваемый собственниками земли и капитала. Этот вывод знаменует значительный шаг вперед по сравнению с меркантилистами, видевшими источник прибыли в сфере обращения. Более того, согласно Локку, такое положение является политическим изобретением, отрицающим первоначальное естественное состояние, когда чистая собственность покоится на собственном труде. Здесь содержатся зачатки принципиального различия, существующего между капиталистической частной собственностью и частной собственностью мелкого товаропроизводителя.

Политические и правовые взгляды Дж. Локка тесно связаны с его экономическими воззрениями, а они в свою очередь посвящены актуальным проблемам экономической теории. Характерно в этом плане название специального экономического сочинения Дж. Локка «Некоторые соображения о последствиях снижения процента и повышения стоимости денег государством» (1691). Оно прямо и непосредственно связано с теми проблемами, которые волновали в это время меркантилистов.

Обоснование принципов индивидуализма позволило Локку выдвинуть на первый план идею стихийной, свободной закономерности рынка, сформулировать зачатки теории спроса и предложения. В отличие от меркантилистов, апеллировавших к правительству, к государственному регулированию товарного и денежного обращения, Локк утверждает стихию рынка, рассматривает соотношение покупателей и продавцов как главную причину образования рыночной цены.

¹⁰ Локк Дж. Избранные философские произведения в двух томах. Т. II. М., 1960. С. 18, 19, 26.

Критики меркантилизма

Критика меркантилизма появилась одновременно с его возникновением. Меркантилистскую политику критиковали как дворяне, так и нарождавшиеся промышленные капиталисты. Критика существовала и в рамках самого меркантилизма. Это происходило потому, что меркантилистская литература носила главным образом практический характер, была посвящена решению частных, волновавших в данное время вопросов. Представители меркантилизма отнюдь не были кабинетными учеными, они, как правило, были купцами, имели собственное коммерческое дело или служили по торговой или таможенной части. Естественно, что эти люди нередко расходились между собой во мнениях относительно тех или иных мер, способов и путей обогащения государства за счет внешних источников. Не существовало единства среди меркантилистов еще и потому, что отсутствовала единая теория. Да и поздние меркантилисты, сторонники активного торгового баланса, критиковали своих ранних предшественников, сторонников активного денежного баланса, представителей монетарной системы.

Критики меркантилизма — У. Петти, Дж. Локк, Д. Норе, Дж. Вандерлинт, Р. Кантильон, Д. Юм и др. — не только обратили внимание на изъяны в анализе сферы обращения, но и стремились показать взаимосвязь этой сферы со сферой производства. Экономическая литература тех лет поражает обилием трактатов, в которых выражаются самые разнообразные представления и взгляды. Именно в это время философами и экономистами были заложены основы метода классической буржуазной политической экономии, сформулированы принципы анализа частной собственности (Дж. Локк); обоснована свобода внешней и внутренней торговли (Д. Норс); показана зависимость нормы процента от нормы прибыли (Дж. Масси, Д. Юм). Но главным достижением было постепенное осознание роли труда в развитии общества, перенесение акцента из сферы обращения в сферу производства. Зачатки такого представления можно встретить уже у Локка, а в наиболее полной форме — у Юма, который систематизировал взгляды своих предшественников.

«...Каждое правительство, — пишет Д. Юм, — имеет веские основания заботиться о сохранении своего населения и своих мануфактур. А относительно денег оно может спокойно, без страха и зависти, положиться на обычный ход человеческих дел или, если оно обращает какое-нибудь внимание на этот предмет, должно делать это лишь настолько, насколько он влияет на население и трудолюбие»¹¹. Однако окончательное перенесение предмета исследования из сферы обращения в сферу производства связано с именами классиков политической экономии.

Временный союз дворянства и буржуазии, нашедший свое классическое выражение в меркантилистской политике абсолютизма, был недолговечен. Стремление к регламентации производства, нормативность и авторитарность абсолютизма все больше становились тормозом развития капитализма. Окрепшая мануфактурная буржуазия все меньше нуждалась в поддержке со стороны абсолютистского государства. Все чаще появляются работы, критикующие протекционизм и обосновывающие принципы свободной торговли. В истории экономической науки это проявилось в рождении классической политической экономии.

Становление классической политической экономии

Политическая экономия как самостоятельная наука возникает в мануфактурный период. Создавали новую науку люди разных профессий: философы и медики, купцы и коммерсанты, чиновники и священники. Ее первыми представителями были Уильям Петти (1623—1687) в Англии и Пьер Буагильбер (1646—1714) во Франции. Оба они предприняли попытку свести стоимость к труду и тем сделали решающий шаг в сторону научной политической экономии, открывшей источник капиталистического богатства в сфере производства. Во Франции ведущей отраслью оставалось земледелие. Поэтому представители французской классической буржуазной политической экономии — физиократы — источник прироста капитала искали в земледелии, а «чистый доход» рассматривали как дар природы. Глава школы физиократов Франсуа Кенэ заложил основы теории воспроизводства общественного капитала.

Новая наука сыграла важную роль в теоретической подготовке буржуазных революций. Особенно большое влияние оказало учение физиократов на Великую французскую революцию 1789—1794 гг. Развитие производительных сил, капиталистического уклада неминуемо должно было вступать в непримиримое противоречие с феодальной системой экономических и социаль-

¹¹ Юм Д. Опыты. М. 1896. С. 74.

ных отношений, с абсолютной монархией. В середине XVII–XVIII в. создаются материальные предпосылки для буржуазных революций, в которых предприниматели нового типа выступают как передовой класс, стоящий во главе антифеодальной борьбы городского плебса и эксплуатируемого крестьянства.

Английская революция 1648 г. и французская 1789 г. имели общеевропейское значение. Они означали не только победу буржуазии, но и «победу нового общественного строя, победу буржуазной собственности над феодальной, нации над провинциализмом, конкуренции над цеховым строем, дробления собственности над майоратом, господства собственника земли над подчинением собственника земле, просвещения над суеверием, семьи над родовым именем, предприимчивости над героической ленью, буржуазного права над средневековыми привилегиями»¹².

9.4. Становление капитализма в Англии и Испании: сравнительный анализ

Исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму «векового конфликта» (XVI–XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (см. табл. 9-1).

В то время как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе «векового конфликта» сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, «дешевая» церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, «дорогая» церковь). В результате к началу XVIII в. юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция.

Таблица 9-1

Становление капитализма в Англии и Испании

Характеристики	АНГЛИЯ	ИСПАНИЯ
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление (необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение
Налогообложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

Составлено по: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: «Начала», 1997. С. 145-150.

Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного

¹² Марк К, Энгельс Ф. Соч. Т. 6. С.115.

латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

9.5. Три эшелона развития капитализма

В развитии мирового капитализма можно выделить три эшелона¹³. Для первого (к которому относится Западную Европу и Северную Америку) характерно длительное спонтанное развитие предпосылок капитализма. Ведущую роль играл частный сектор, развитие которого поощряло государство. А. Гершенкрон не преувеличивает роль саморегулирующихся рынков, однако длительные сроки развития первого эшелона позволили ему сформировать предпосылки рыночной экономики постепенно, шаг за шагом (табл. 9-2).

Вторая волна развития капитализма начала формироваться в конце XVIII — середине XIX вв. в странах Восточной Европы, в России, Турции, Японии. Импульс рыночной модернизации для этих стран был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в этих странах не столько выросал “снизу”, сколько насаждался “сверху” — путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Не случайно К. Маркс писал во втором наброске ответа на письмо В.И. Засулич, что в России возник «известный род капитализма, вскормленный за счет крестьян при посредстве государства...»¹⁴.

Таблица 9-2

Эшелоны развития мирового капитализма

“Эшелоны”	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
1-ый (с XIV в.)	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
2-ой (к. XVIII – сер. XIX вв.)	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие “сжато”, импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
3-ий (к. XIX – к. XX вв.)	Колониальная и зависимая “периферия” Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)

Иными путями проходит и процесс разложения феодализма в Восточной Европе. Начиная с XVI в. наступает период феодальной реакции, расширения барщины и усиления крепостничества (так называемое второе издание крепостничества). В XVII–XVIII вв. в Пруссии, Польше, России складывается своеобразная ситуация, когда развитие капиталистического уклада сопровождается усилением крепостничества. В погоне за увеличением прибавочного продукта обнаруживается тенденция превращения феодальной монополии на личность крепостного в монополию рабовладельческого типа, а феодальной монополии на землю — в монополию частной собственности на землю¹⁵. На этой основе развиваются особо острые формы кризиса феодализма, подготовившие необходимость проведения глубоких аграрных реформ и решения аграрного вопроса. Эти проблемы становятся центральными в трудах дворянских революционеров России.

Ленин выделял два пути буржуазной аграрной эволюции: помещичий («пруссский») и крестьянский («американский»). Основное содержание первого — перерастание помещичьего крепостного хозяйства в буржуазное, а второго — превращение патриархального крестьянского хозяйства в капиталистическое фермерское.

¹³ Подробнее см.: Hershkenron A., The approach to European industrialization: a postscript // Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1962. P.353-364.

¹⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 415; см. также: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 23. С. 361

¹⁵ Цаголов Н. А. К вопросу об экономическом содержании «крестьянской реформы». Теоретические заметки. Известия АН СССР. Отделение экономики и права. М., 1949, № 6, с. 434

Для второго эшелона история не предоставила так много времени. Эти страны были вынуждены догонять очаги первичного капитализма, поэтому импульс развития рыночной экономики был сформирован не только внутри этих стран, но и под влиянием стран первого эшелона, которые к этому времени заняли ведущее положение в мире. В этой модернизации гораздо большую роль сыграло государство, значение которого по сравнению с первым эшелонам значительно возросло.

Для третьего эшелона (к которому Гершенкрон относит колониальную зависимую периферию, страны Азии и Африки) характерна неорганичность капиталистического развития. Эти государства оказались в роли догоняющих. Их частные компании оказались заметно слабее тех, которые уже существовали в странах Западной Европы и Северной Америки, поэтому им на помощь пришло государство. Его функции заметно расширились, а роль возросла. Однако даже участие государства не компенсировало отставание от передовых эшелонов и не предотвратило зависимое положение на мировом рынке.

9.6. Был ли генезис капитализма спонтанным процессом?

К. Поланьи (1886–1964) предпринял грандиозное исследование становления и развития капитализма в Западной Европе начиная с XV до середины XX вв. включительно. Под рыночной экономикой он понимает «саморегулирующуюся систему рынков»¹⁶. Поланьи обращает внимание на очевидное противоречие, которого не замечают неоклассики. Существование саморегулирующегося рынка невозможно без функционирования рыночных законов, однако допускать функционирование рыночных законов, пока не доказано существование саморегулирующегося рынка, мы также совершенно не вправе. Возникает порочный круг, выход из которого, по мнению Карла Поланьи, неоклассиками не найден.

Если мы сравним рыночный и редистрибутивный продуктообмен (табл.9-3), то мы увидим коренные различия между ними. Методы координации в общественном разделении труда глубоко различаются в доиндустриальную и индустриальную эпохи, как и логика этого развития. «Ортодоксальное учение, — пишет К. Поланьи, — начинало с постулирования склонности индивида к обмену, дедуцировало из нее логическую необходимость появления местных рынков и разделения труда и, наконец, выводило отсюда необходимость торговли, в конечном счете — торговли внешней, в том числе даже торговли дальней»¹⁷. В действительности все было с точностью до наоборот. Дальняя торговля возникает гораздо раньше торговли местной. Да и внутренняя торговля в Западной Европе, считает Поланьи, возникла благодаря вмешательству государства¹⁸.

Основной огонь критики К. Поланьи направлен на то, что нигде и никогда не происходило автоматического превращения изолированных рынков в рыночную экономику, а рынков регулируемых — в рынок саморегулирующийся. Такой процесс явился отнюдь не итогом какой-либо внутренне присущей рынкам тенденции к самовозрастанию, а «результатом действий весьма возбуждающих средств, которые были назначены социальному организму, чтобы помочь ему в ситуации, созданной не менее искусственным феноменом машины»¹⁹.

Таблица 9-3

Изменение методов координации

Критерии сравнения	Редистрибутивный продуктообмен	Рыночный товарообмен
В каких обществах преобладает	В доиндустриальном	В индустриальном
Характер отношений	Вертикальный (подданные – правители)	Горизонтальный (между производителями)
Конкуренция	Исключена	Широко развита
Регулирование	Централизованное	Саморегуляция
Роль денег	Второстепенная	Доминирующая
Характер обмена	Принудительный	Добровольный
Эквивалентность обмена	Не соблюдается (только возмездность)	Соблюдается при каждой купле-продаже

¹⁶ Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. Гл. 4., С. 53

¹⁷ Ук. соч., С. 71

¹⁸ Ук. соч., С. 71–81

¹⁹ Ук. соч., С. 70

Саморегулирующийся рынок предполагает не только то, что все продукты производятся для продажи, но и что существуют рынки факторов производства. Следовательно, труд, земля и капитал приобретают, по мнению К. Поланьи, форму “фиктивных товаров”. Однако товарная форма противоречит самой природе этих ресурсов, ведь носителем труда является живой человек, а земля как таковая (реки, поля и т.д. и страна в целом), конечно, не может быть объектом купли-продажи. Понятие “фиктивные товары” несет большую нагрузку в концепции Поланьи. Поскольку он отождествляет товары с предметами²⁰ (то есть путает социальную — товарную — форму и вещественный носитель — человек, природа, покупательная способность — этой формы), то неудивительно, что он потом пытается доказать, что факторы производства не являются сугубо вещественными (их природа шире этого понятия). Однако эта путаница не мешает ему показать, что рыночная экономика модифицирует все ресурсы, и общество, как может, пытается помешать сведению всех социальных форм к их экономическому содержанию.

Рассматривая подробно историю Спинхемленда, Поланьи показывает, как общество XVIII в. стихийно противилось любым попыткам превратить человека в простой довесок к рынку. «Согласно ... закону Спинхемленда, человек получал пособие, даже имея работу, пока его заработок был ниже дохода, установленного для его семьи по соответствующей шкале. А следовательно, у работника не было серьезного стимула удовлетворять требования нанимателя, ибо его доход оставался прежним, какую бы заработную плату он не получал»²¹. Парадокс этого закона заключался, однако, в том, что он невольно привел к всеобщей пауперизации сельского населения. Формирование резервной армии труда стало опережать создание промышленной армии в собственном смысле этого слова. Спинхемленд фактически «не только поощрял уклонение от работы и симуляцию нетрудоспособности, он сделал пауперизм привлекательным именно в тот критический момент, когда человек должен был напрягать все свои силы, чтобы избежать судьбы нищего»²². Хотя стремление общества защитить себя от рыночной экономики не увенчалось успехом (и привело даже к прямо противоположному эффекту), оно растянуло период становления капитализма.

Система необходимая для экономического развития

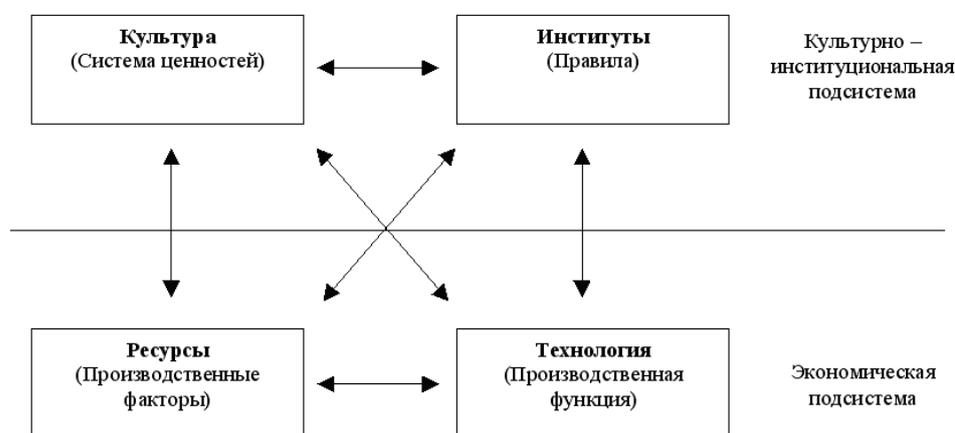


Рис. 9-3. Взаимосвязанное развитие в социальной системе

Источник: Hayami Y., *Development Economics From the poverty to wealth of nations*. Oxford. 1997, p. 11.



Проделанный Карлом Поланьи исторический анализ становления и развития капитализма наглядно показывает, что если саморегулирующийся рынок и существовал, то чрезвычайно короткий период (подробнее см. главу 10), и к тому же логика развития этого свободного рынка неизбежно привела его к полному краху, что ярко проявилось в годы Великой депрессии и Первой и Второй мировых войн.

²⁰ «Понятие товара — вот что позволяет подключить рыночный механизм к разнообразным факторам экономической жизни. Товары определяются здесь эмпирически как предметы (выделено мною — Р.Н.), производимые для продажи на рынке; сами рынки, опять же эмпирически, определяются как фактические контракты между продавцами и покупателями» (Поланьи К., 2002, С. 86).

²¹ Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. Гл. 4., С. 94

²² Ук. соч., С. 114

Изучение институциональных моделей показало органическую взаимосвязь факторов, влияющих на генезис капитализма и экономическое развитие вообще. Исследования институционалистов показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно (рис. 9-3).

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории – *есопоміс*. Фактически, благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений.

Учебно-методические материалы

Занятие 9. Формирование предпосылок генезиса капитализма

Институциональные факторы формирования буржуазной экономики. Дискуссии об основных предпосылках «европейского чуда». Переворот в труде и его социально-экономических формах. Промышленный труд и культура Возрождения. Предпосылки становления новой психологии. Автономизация личности. Протестантская этика. Возрождение римского права.

Экономическое соревнование Востока и Запада. Сравнение доиндустриального роста стран Запада и Востока. Причины поражения Востока и победы Запада в Новое время.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. *Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск, 1993.
2. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М., 1992. С. 33–38, 65–89.
3. *Нуреев Р.М.* Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М.: Изд-во МГУ, 1991. Гл. 1 (2), 2 (3), 3 (2), 4 (2). С. 14–17, 28–29, 38–43, 55–56, 70–73..
4. *Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е. мл.* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск: Экор, 1995. Гл. 1, 4, 10. С. 10–42, 120–149, 314–351.
5. *North D., Thomas R.* The Rise of the Western World. A New Economic History. Cambridge University Press, 1973.

Дополнительная

6. *Красильщиков В.А.* Превращения доктора Фауста (Развитие человека и экономический прогресс Запада). М., 1994. Гл. 2 (2), 3 (1).
7. *Мельянцева В.А.* Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история, современность. М.: Изд-во МГУ, 1996.
8. *Ваумол W.J.* Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 893–920.
9. *Clark G.* Yields per Acre in English Agriculture, 1250–1860: Evidence from Labour Inputs // Economic History Review. 1991. Vol. 44. P. 445–460.

Web-ресурсы

10. *de Coto Э.* Иной путь. Гл. 7: http://www soi.ru/libertarium/way_07.
11. *Greif A.* Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge University Press, 2006.

12. North D. The Paradox of the West: <http://econwpa.com/eprints/eh/papers/9309/9309005.abs>.

13. The Rise of the West (сервер): <http://www.riseofthewest.net/index.htm>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Возникновение какого института (или группы институтов) можно считать рубежом между поздним феодализмом и ранним капитализмом? Почему именно его вы считаете ключевым? Сравните решения данной проблемы, предложенные К. Марксом, К. Поланьи и Э. де Сото.
2. Возникали ли какие-либо из институтов, благоприятных для коммерции, уже в античную и феодальную эпохи, или все они появились только в Новое время? Почему эти институты не возникли в странах Востока?
3. Чем торгашеский феодализм отличается от капиталистического предпринимательства? Является ли феномен торгашеского феодализма специфичным только для Западной Европы? Если да, то почему? Если нет, то приведите примеры.
4. Какой ресурс и почему наиболее важен в процессе первоначального накопления капитала? Может быть, в разных странах эти ресурсы были различными?
5. Чем был меркантилизм – идеологией раннего капитализма или учением позднего феодализма? Попробуйте найти аргументы в защиту обеих точек зрения. Можно ли было в развитии экономической теории сразу перейти к развитию идей классической политэкономии, пропустив меркантилистскую стадию?
6. При каких условиях лидером капиталистического развития могла бы стать Испания, а не Великобритания?
7. Могут ли отдельные страны переходить из одного эшелона развития капитализма в другой? Если да, то приведите примеры. Если нет, то объясните причины этого явления.
8. Было ли возможно, согласно концепции К. Поланьи, самостоятельное рождение капитализма в доколониальных обществах Востока? Почему?

ТЕСТЫ

1. Верны ли следующие утверждения?

1. По мнению Д. Норта, политическая раздробленность была одной из причин экономического роста в Европе.

Да Нет

2. Кризисы в фискальной политике правителей стран средневековой Западной Европы сыграли ключевую роль в изменении политической / экономической систем.

Да Нет

3. Развитие политических прав и свобод Д. Норт считает прямым следствием экономического роста

Да Нет

4. Д. Норт считает, что при рассмотрении вопросов развития капитализма основной акцент следует ставить на развитии институтов, благоприятных для капитализма, а не на технологических изменениях.

Да Нет

5. Физиократы считали источником создания стоимости сферу обращения.

Да Нет

6. Меркантилизм и протестантская этика являются, согласно концепции Э. де Сото, равнозначными факторами генезиса капитализма.

Да Нет

7. Для иллюстрации важности выбора институтов Д. Норт сравнивает развитие Англии и Испании в XV – XVII вв.: эти две страны «стартовали» в примерно одинаковых условиях, но затем Англия сильно опередила свою соперницу. Опережающий экономический рост Англии по сравнению с Испанией связан с созданием системы институтов, способствовавших развитию более эффективной формы обмена – персонафицированного обмена.

Да Нет

8. Формирование капиталистической экономики шло наиболее быстрыми темпами в тех странах Западной Европы, которые обладали лучшими запасами земельных и денежных ресурсов (в т. ч. за счет колоний).

Да Нет

9. По мнению И. Валлерстайна, генезис капитализма в странах Западной Европы следует рассматривать как результат случайного стечения обстоятельств.

Да Нет

10. Рациональный экономический выбор требует учета не альтернативных издержек, а совокупных затрат.

Да Нет

2. Выберите правильный ответ.

1. Двойная запись в бухгалтерии была изобретена:

- а) в Голландии в XIV в.;
- б) в Италии в XV в.;
- в) в Англии в XIV в.;
- г) в Италии в XIII в.

2. Первая макроэкономическая модель была создана:

- а) В. Петти;
- б) П. Буагильбером;
- в) Ф. Кенэ;
- г) А. Смитом.

3. Главное содержание процесса так называемого первоначального накопления капитала, согласно марксистской теории, — это:

- а) накопление денежных средств для буржуазного предпринимательства;
- б) ограбление колоний европейскими державами;
- в) усиление товаризации экономики;
- г) отделение непосредственных производителей от средств производства и жизненных средств.

4. Критика М. Лютером ростовщичества означала протест против:

- а) позднефеодального стяжательства;
- б) раннебуржуазного предпринимательства;
- в) непомерно низкой нормы процента;
- г) осуждаемого церковью стремления к наживе.

5. Какая схема правильно отражает эволюцию форм производственных отношений?

- а) личная зависимость → экономическое принуждение → свободный труд;
- б) внеэкономическое принуждение → вещная зависимость → свободная индивидуальность;
- в) внеэкономическое принуждение → экономическое принуждение → свободный труд;
- г) личная зависимость → вещная зависимость → свободная индивидуальность.

6. Автором слов: «Труд – отец богатства, земля – его мать» был:

- а) кардинал Ришелье;
- б) К. Маркс;
- в) Джон Ло;
- г) У. Петти.

7. Согласно Ж. Бодэну, главная причина «революции цен» — это:

- а) «порча монеты»;
- б) расточительство правителей;
- в) распространение монополий;
- г) рост предложения золота и серебра.

8. Экономическая таблица Ф. Кенэ моделирует распределение годового продукта между следующими классами общества:

- а) земельными собственниками, сельскими производителями и городскими производителями;
- б) буржуазией, рабами и свободными крестьянами;

- в) феодалами, ремесленниками и крестьянами;
- г) фермерами и городскими производителями.

9. Польский мыслитель XVI в. Николай Коперник не только доказал гелиоцентрический характер Солнечной системы, но и выдвинул тезис, что «хорошие» деньги:

- а) повышают мобильность капитала;
- б) вытесняются «плохими» деньгами;
- в) нормализуют темпы инфляции;
- г) вытесняют «плохие» деньги.

10. В романе в стихах «Евгений Онегин» А.С. Пушкин писал о своем литературном персонаже, что тот «умел судить о том, как государство богатеет, ... и почему, не нужно золота ему, когда простой продукт имеет». А.С. Пушкин хотел тем самым сказать, что его герой отрицательно относился к концепции:

- а) физиократов;
- б) А. Смита;
- в) Д. Рикардо;
- г) меркантилистов.

11. Основная причина ослабления и последующего падения Испании в XVII в. — это:

- а) вымирание династии Габсбургов;
- б) слишком большие расходы на содержание армии;
- в) уменьшение доходов от колоний в Новом Свете из-за нападений английских пиратов;
- г) кризис фискальной политики, порожденный бунтом в ряде провинций империи Габсбургов.

12. Формированию буржуазного бизнеса, согласно взглядам Д. Норта, способствовали следующие нововведения:

- а) двойная запись в бухгалтерии;
- б) экономические объединения, не основанные на родственных связях;
- в) протестантская этика;
- г) верно все перечисленное.

13. В работе Э. Джонсона «Предшественники Адама Смита»²³ дано определение одной из теорий как «серии доктрин, придававших чрезмерное значение драгоценным металлам, внешней торговле, увеличению численности населения и государственному руководству экономической политикой».

Определите, идёт ли речь о:

- а) физиократах;
- б) меркантилистах;
- в) экономических теориях средневековых схоластов;
- г) экономических представлениях мыслителей Древней Греции.

14. Протестантская этика, по мнению М. Вебера, способствовала развитию капиталистического предпринимательства, потому что она:

- а) запрещала верующим заниматься материальным производством;
- б) требовала от верующих рассматривать их мирскую деятельность как служение богу;
- в) одобряла занятие ростовщичеством;
- г) требовала от верующих постоянно жертвовать церкви крупные суммы денег.

15. По мнению В. А. Мельянцева, в эпоху Нового времени страны Запада догнали по уровню развития страны Востока, потому что:

- а) экономический рост в странах Востока замедлялся, а в странах Запада ускорялся;
- б) экономический рост в странах Запада происходил на фоне регресса экономики стран Востока;

²³ Johnson E.A.J. Predecessors of Adam Smith. L., 1937. P.3.

- в) экономический рост на Востоке продолжался прежними темпами, но в странах Запада он стал еще более высоким;
- г) экономический рост в странах Запада продолжался прежними темпами, а экономика стран Востока переживала регресс.

16. Формированию капиталистической экономики, как полагают Н. Розенберг и Л.Е. Бирдцелл, способствовали:

- а) изобретение двойной записи в бухгалтерии;
- б) политическая раздробленность Европы;
- в) и а), и б);
- г) ни а), ни б).

17. «Скупой рыцарь» из одноименного произведения А.С. Пушкина

- а) носитель протестантской этики, поскольку он считал накопление богатства главным делом своей жизни;
- б) не может считаться носителем протестантской этики, поскольку его богатство нажито путем войн и грабежей;
- в) носитель протестантской этики, поскольку его богатство нажито путем кредитных операций (ростовщичество);
- г) не может считаться носителем протестантской этики, поскольку его богатство не инвестируется в производство.

18. Книга Даниеля Дефо «Приключения Робинзона Крузо» стала бестселлером западно-европейского общества нового времени, потому что в этой книге:

- а) доказывалось, что вера в бога помогает преодолеть любые жизненные испытания;
- б) автор осуждал нечестные методы наживы — работорговлю, пиратство и т.д.;
- в) доказывалось, что человек может при помощи своих навыков и веры в свои силы выжить в самых трудных обстоятельствах;
- г) пропагандировалось превосходство цивилизованного человека над первобытными дикарями.

19. Вексельное обращение в феодальной Западной Европе первоначально развивалось в этно-конфессиональных и монашеских общинах — у евреев, армян, итальянских купцов, тамплиеров и т.д. Это объясняется тем, что

- а) в этих общинах издержки оппортунистического поведения более низки;
- б) вексельными операциями могли заниматься лишь те, кто получал от католической церкви особое разрешение на этот вид деятельности, а также те, кто вообще не подчинялся предписаниям канонического права;
- в) вексельные операции запрещались католической церковью, а потому тайно нарушать этот запрет могли лишь близкие, доверяющие друг другу люди;
- г) банковскими операциями в средневековой Европе занимались только этно-конфессиональные меньшинства и монастыри, поэтому именно они стали первыми пользоваться безналичным оборотом.

20. Характеристиками свободного рыночного хозяйства выступают:

- а) неограниченное число участников конкуренции;
- б) свободный доступ к рыночной информации;
- в) ограниченная роль правительства в экономике;
- г) верно все указанное.

ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ

3. Решите задачи и ответьте на вопросы повышенной сложности.

21. Проанализируйте историко-экономические схемы воспроизводства Е. Клеера.

- а) Изобразите потоки обмена продуктами и деятельностью в Западной Европе XIII–XV вв.
- б) Нарисуйте схему, характеризующую изменение потоков в XVII–XIX вв.

- в) В чем достоинства и недостатки схем Е. Клеера?
 г) Какие из потоков обмена продуктами и деятельностью в эпоху Нового времени носят первичный, а какие — вторичный характер? Свяжите ваш ответ с теорией первоначального накопления капитала.

22. В XVI в. известный британский финансист Томас Грэшем подметил следующую тенденцию в мире денег: «хорошие» деньги имеют тенденцию вытесняться из обращения «плохими» деньгами. Что он имел в виду?

23. Развитие идей меркантилизма совпало с эпохой Великих географических открытий, с быстрым ростом торговли между Европой и Азией. Есть ли между этими событиями причинно-следственная взаимосвязь, или же они независимы друг от друга?

24. Сравните концепции К. Маркса, М. Вебера, Д. Норта и Э. де Сото, объясняющие механизм генезиса капиталистического общества. Заполните таблицу.

	Концепция К. Маркса	Концепция М. Вебера	Концепция Д. Норта	Концепция Э. де Сото
Какая из характеристик капиталистического общества считается наиболее важной?				
Какие институциональные изменения способствуют рождению капитализма?				
Насколько эта концепция способствует анализу развития постсоветской экономики?				

ГЕНИАЛЬНЫЙ «ХИРШЕР»¹

Дж. Мэйнстринг (1918–2007)

Дж. Мэйнстринг, автор знаменитого бестселлера «От институтов и институток — к субститутам и субституткам», на вершине своей научной карьеры был сражен требованием роста индекса цитирования. Нижеследующие собственноручные заметки Дж. Мэйнстринга показывают, как великий маэстро справился с неожиданной для него проблемой. (перевод с английского и примечания — Ефима Кандопожского).



К академическому возрасту я осознал великий смысл жизни — радоваться утру, наслаждаться едой и бесцельно глазеть на ветреную красоту.

Мною уже было написано все, что я не хотел писать, и я не написал ни одной строчки из того, что собирался написать.

Я уже опубликовался во всех малочитаемых журналах, и я не опубликовался ни в одном из действительно популярных журналов.

Наконец, я расстался с иллюзией чему-то научить студентов, и сам научился у них «прикольному» взгляду на жизнь.

Однако моя умиротворенность была внезапно опрокинута срочным вызовом к декану нашего факультета, который примчался в университет прямо из аэропорта после конференции в Гонолулу.

В кабинете декана я увидел начальника департамента стратегического развития, замдекана по науке и других коллег.

Сначала я подумал, что речь пойдет о финансовых вопросах, — в последние годы гранты распределялись в основном в университеты восточных штатов, и требовались срочные меры по их перенаправлению. А те гранты, которые все-таки приходили на наш факультет, оседали в кошельках «группы захвата», так ласково называли рядовые преподаватели небольшую группу ведущих профессоров.

Но дело оказалось серьезнее.



Наш декан, будучи безукоризненным джентльменом, сначала поговорил о погоде, но потом, подчеркнуто взяв двумя пальцами некую бумажку, потряс ею и сообщил:

— Господа, я пригласил вас, чтобы сообщить вам пренеприятное известие — к нам едет ревизор. Видя наши изумленные лица, он улыбнулся и продолжил:

— Нет, это не ремейк русского писателя Го-го-ля (декан был в молодости славистом) и его бессмертной комедии «Ревизор» (это декан с удовольствием произнес по-русски), однако наш случай сложнее — нового ревизора нельзя подкупить взятками, как это сделали (он замаялся) с Хлье-стакьовым (на этот раз демонстрация русского далась с трудом). Нашего ревизора зовут «Индекс цитирования» или просто «господин Хирш»!

Нашему удивлению не было предела.

Декан продолжил:

— Вот полюбуйтеесь (он вновь потряс бумажкой), это прислали из нашего министерства просвещения. Отныне гранты и прочие премии будут зависеть от «индекса Хирша». Позвольте ознакомить вас с тем, что это такое.

И далее декан деловито проинформировал нас — *h*-индекс, или индекс Хирша, — наукометрический показатель, предложенный в 2005 году американским физиком Хорхе Хиршем из университета Сан-Диего, Калифорния. Индекс Хирша является количественной характеристикой продуктивности ученого, основанной на количестве его публикаций и количестве цитирований этих публикаций.

¹ «Хиршер» — введённое Дж. Мэйнстрингом обозначение для учёных, имеющих «индекс Хирша» больше единицы; для тех, у кого этот индекс меньше, он использует понятие — «недохиршер».

Теперь вы понимаете, — заключил декан со вздохом, — что нам нужен этот индекс, как воздух. Без этого не видать не только грантов, но и субсидий и иностранных студентов. Я надеюсь на всех вас, но особенно — на профессора Мэйнстринга (я поклонился).



Я вышел в задумчивости. Никогда цитирование не было ни для меня, ни для моих знакомых самоцелью. Но теперь самолюбие мое было задето.

Я решил принять «вызов Хирша».

Вернувшись домой, я включил компьютер, плеснул джина в рюмку и затянулся настоящей га-ванской сигарой, которую берег именно для таких случаев.

Через какое-то время я почувствовал азарт, неясные мысли бродили в моей голове. И вдруг все стало ясно. Я понял — решение должно быть теоретическим.

Другими словами, необходимо было найти такой алгоритм публикации, который бы обеспечил сумасшедший взлет автору его личного индекса Хирша.

Я стал размышлять. В конце концов, пришел к выводу, что необходимо сочинить невиданный научный опус. Да такой, который бы:

- прочитали все экономисты,
- вызвал бы волну откликов,
- вошел бы в историю экономической науки.

Интересно, что бы это могло быть?



В прихожей зажегся свет, и вошла моя жена, которая, завидев меня с джином и сигарой, тихо спросила:

— Опять занимаешься своими экономическими глупостями?

Меня пронзило будто молнией. Я аж подскочил:

— Что ты сказала?

— Что слышал.

— Нет, что ты сказала?

— Хочешь скандала?

— Да повтори же, что ты сказала!

— Ну, я сказала, что ты опять занимаешься глупостями.

— Ах, ты моя умница!



Все стало на свои места. Надо было сочинить такую благоглупость, что умолчать о ней было бы нельзя, к тому же ее разоблачение не должно было составить затруднение даже студенту.

Оставалось найти или сочинить такое, что не оставит равнодушным ни одного экономиста.

Я решил написать «хиршевский опус» лично.

Хорошо зная вкусы своих заокеанских соотечественников, я в течение пары часов набросал большую статью, в которой доказывал, что:

- ◆ последний кризис обнаружил необходимость немедленного ухода государства из экономики и важность компенсации такого ухода усилением элементов либерализма;
- ◆ позиция доллара в этом случае окрепнет, и он навсегда останется международной валютой;
- ◆ эпоха экономических кризисов завершилась, и больше их не будет никогда;
- ◆ «финансовые пузыри» — это всего лишь инсинуации завистливых производителей;
- ◆ чем больше бюджетный дефицит, тем быстрее страна выйдет из стагнации.

Опус был отредактирован и отправлен в наш университетский вестник.



Прошел месяц. Первые признаки беременности небывалым индексом Хирша я почувствовал от звонка, которым меня разбудил профессор Розенблюм из Нью-Джерси. Жизнерадостный старик орал на весь Массачусетс:

— Джон, ты, что с ума сошел? Я тебя буду громить! Прости, но это — мой научный долг. Платон мне друг... Я посвящу разбору твоей глупости свою статью в самом «*American Economic Review*», слышишь?

Митчелл, ты спятил, — не делай этого (притворно ужасался я).

— Прощай, ты больше для меня не авторитет!..

И тут началось. Я и не подозревал, что существует такое количество читающих экономистов. На всех семинарах, конференциях и симпозиумах меня поносили так, будто я был уличен в антиамериканской деятельности самим «*House Un-American Activities Committee*»! И все обещали разделиться со мной письменно.

Декан, которого я посвятил в свой план, обещал мне надбавку, если у меня отберут Пулитцеровскую премию. Мои аспиранты в знак протеста перешли к другому профессору. Митчелл Розенблюм распространял слухи о моей интеллектуальной недееспособности.



Прошло несколько месяцев. Ажиотаж разрастался.

В одной статье я именовался худшим учеником Хайека, в другой — личным врагом Кейнса, в третьей — платным агентом антиамериканских заговорщиков.

В Гарварде вышел специальный номер известного журнала, где мои позиции были разбиты в пух и прах.

Однако стали появляться и статьи моих сторонников.

К концу года мой индекс Хирша стал прямо-таки фантастическим, благодаря чему гранты начали давать только нашему университету, а декан даже пообещал немного подкинуть моему главному разоблачителю — Розенблюму.

«EDITORIAL»

Mamedov O.Yu. Three imperatives civilized economy.....	5
---	---

«CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY»

Ovchinnikov V.N. Methodology of appropriation relationships investigation in market economy	9
Malkina M.Yu. From the equilibrium theory to the new theory of exploitation	15
Melnikov V.V. Noncompetitiveness behavior as the factor of transaction costs	23
Skorobogatov A.S. Organization principles of enforcement inequality and authority.....	38
Volchik V.V., Zotova T.A. Adaptive rationality and economic behavior in evolutionary context	54
Shmakov A.V., Bulgakova E.A. Use of compensation mechanism in civil law: economic approach	65
Kovalyov A.V. Austrian school and institutionalism: methodological conformity.....	77

«HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT»

Ely R.T. Russian land reform	83
---	----

«SCIENCE ORGANIZATION ISSUES»

Phomin D.A. Academicism as the science: possible scope of studies	88
--	----

«ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW»

Volova L.I. Formation of foreign investments' international mode	116
---	-----

«THE OPEN AUDIENCE»

Nureev R.M. Genesis of capitalism: the significance of institutes favorable for entrepreneurship development	122
--	-----

«HE IS THE ONE»

Meinstring J. Genius «Hirsher»	142
---	-----

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2011

Том 9

Номер 4

Сдано в набор 02.11.2011. Подписано в печать 05.11.2011.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 54. С. 144.

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.