

Слово редакторов

- Мамедов О.Ю.* ИНВЕРСИОННАЯ ПРИРОДА «ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ»: СНАЧАЛА «ЭКОНОМИКА» И ТОЛЬКО ПОТОМ – «ИНТЕРНЕТ»! 5

Современная экономическая теория

- Овчинников В.Н.* ЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УКЛАД В ТЕОРЕТИЧЕСКИХ КООРДИНАТАХ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 14
- Кастальди К., Доси Дж.* ТИСКИ ИСТОРИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НОВИЗНЫ: НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЗАВИСИМОСТЬЮ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ 18
- Олейник А.Н.* ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ТРАНСФЕРТ: СУБЪЕКТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ (РОССИЙСКИЙ СЛУЧАЙ В ГЛОБАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ) 49
- Белюсенко М.В.* ТРАНСАКЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМА ОБЪЕДИНЕНИЯ 58
- Вольчик В.В.* ПРИРОДА МЕРКАНТИЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУТ ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ 73
- Скоробогатов А.С.* МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ИНСТИТУТОВ: ОТ ОНТОЛОГИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ К КОНЦЕПЦИИ ДЕЛОВОГО ЦИКЛА 83

Актуальные проблемы хозяйственной практики

- Наймушин В.Г.* РОЛЬ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ (ОПЫТ ОАО «ВЭЛНИИ») 96
- Ходарев А.С.* ОБЗОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛОКА ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ 103
- Редюшев А.А.* КОНВЕРСИЯ В ЯДЕРНО-ОРУЖЕЙНОМ КОМПЛЕКСЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 111
- Расулов Н.Н., Отамуратов С.С.* РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН 120

Открытая аудитория

- Шмаков А.В.* ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНОГО ПРОЦЕССА В СТРАНАХ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА 126

Рецензии

- Корытцев М.А.* ПОТРЕБНОСТЬ В АЛЬТЕРНАТИВЕ 132

Он один такой

- Мэйнстринг Дж.У.* ДУГА МЭЙНСТРИНГА 136

ИНВЕРСИОННАЯ ПРИРОДА «ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ»: СНАЧАЛА «ЭКОНОМИКА» И ТОЛЬКО ПОТОМ – «ИНТЕРНЕТ»!

О.Ю. МАМЕДОВ

*доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет*

Только войдя в координаты современного мира, Интернет из «технологии» превратится в «социологию», приобретет статус не технического, а социального института, станет не просто «одним из» факторов динамики общества, а его судьбой.

Поэтому прежде чем приступить непосредственно к Интернет-экономике, нам надо бы остановиться-оглянуться – каковы они, координаты современного мира? Уютно ли будет среди них Интернету? Или ему придется преодолевать их враждебность?



Итак, поговорим о координатах современного мира, среди которых и должна разместиться Интернет-экономика.

Современный мир расположен там же и так же, т.е. пребывает в **извечных** координатах, имя которым – «экономика», «политика» и «идеология» (и именно в перечисленной последовательности).

Другими словами, по фундаментальным координатам своего бытия современное общество ничем не отличается ни от древнего общества, ни от будущего. И сколько бы политики ни мучили экономику, а идеологи ни стращали обывателя неким умыслом и хиромантией, *основой общества была, есть и будет экономика*, вокруг которой вращается политика, а уж вокруг политики вращается идеология.

Однако «извечность» современных координат немедленно исчезает, как только мы приблизимся к ним: **ценой огромных человеческих жертв история неопровержимо установила: из всех форм организации экономики самой эффективной является – рынок, из всех форм организации политики самой эффективной является – демократия, из всех форм идеологии самой эффективной является – гражданское общество.**

И хорошо бы усвоить: общественные законы имеют такой же жесткий характер, как и законы природы, – их нельзя ни обмануть, ни подделать. Поэтому не имеет никакого значения, нравится нам рынок или нет, нравятся демократия и гражданское общество или нет. Все равно история заставит их полюбить.

Вот почему оценить экономическое, политическое и идеологическое значение такого, невиданного ранее, феномена, как «Интернет-пространство», озна-

чает выявить последствия его влияния на рынок, демократию и гражданское общество.

Мы должны знать: бояться нам этих последствий или радоваться им? Приближать их или сопротивляться им? Будет ли Интернет-экономика демократичной, либеральной, саморегулируемой, или она поставит каждого под контроль государства и криминала, разобьет людей, подорвет основу гражданского общества, уничтожит конкуренцию и свободное ценообразование?

Координата первая и главная. Экономика

На «интернетизацию экономики» возлагают революционные надежды – от обвального снижения издержек производства до появления новых форм эффективного и сверхприбыльного бизнеса. Существует даже радикальная позиция – в течение пяти лет все корпоративные производители либо станут Интернет-компаниями (т.е. такими предпринимательскими структурами, чья коммерческая деятельность будет переведена на электронный бизнес), либо перестанут существовать.

Однако надежной статистики нет: одни утверждают, что Интернет-компании сверхдоходны, другие – что сверхубыточны. Уже было напугавшее всех обвальное снижение курса акций Интернет-компаний. Говорят, что уменьшается число посетителей Интернет-ресурсов. Утверждают, что исчезла новизна, так как из развлечения Интернет превратился в часть профессиональной деятельности.

Короче, сегодня борются две точки зрения на развитие Интернет-экономики – пессимистическая и оптимистическая (на этот раз пессимисты отражают краткосрочный подход, а оптимисты – долгосрочный).

О эффективная экономика, ты – Интернет-технология!

Попробуем подыскать точное обозначение «Интернет-экономики», т.е. экономической цивилизации, основанной на информационных Интернет-технологиях. Так вот, Интернет-экономику чаще всего определяют как «виртуальную экономику». И это понятно: слово «виртуальная» удачно подчеркивает исключительно интеллектуальное пространство Интернет-экономики.



Но действительно ли «Интернет-интеллектуальная» экономика означает разрыв с мрачной «индустриальной» экономикой?

Уточню: «мрачной» я называю индустриальную экономику потому, что мы уже давно живем в ней и сами знаем ее «прелести»: катастрофичность – в силу ограниченности материальных ресурсов, непредсказуемость – в силу финансовой неустойчивости, взрывоопасность – из-за социальных последствий.

В противоположность же индустриальной экономике грядущая Интернет-экономика будет, как надеются, лишена катастрофичности – из-за неограниченности информационных ресурсов, будет предсказуема – благодаря прозрачности действий продавца и покупателя, и, самое главное, утратит взрывоопасность – благодаря удовлетворению материальных потребностей индивида.

Горячим адептам Интернет-экономики видится не только исчезновение отдельных отраслей бизнеса (например, всей сферы посредничества), но и «таких мочучих ныне институтов, как государство и традиционные деньги».

Все это маловероятно: преодолеть «государство» и «деньги» даже Интернет-экономике вряд ли под силу.

Главный вопрос, на который обязаны ответить экономисты (потому что это их профессиональная задача), – вносит ли Интернет-технология принципиальное новшество в экономическую организацию производства?

Почему вопрос об экономических последствиях Интернет-технологии – главный? Да потому, что обновление технологии производства – удел только инженеров, а вот обновление экономики – событие общепланетарное, захватывающее каждого, независимо от того, рад он этому или нет, осознает он это или нет, ходит он на работу или нет.



По моему разумению, *самое важное состоит в том, что массовый переход на Интернет-технологии усилит в экономике тенденцию к ее саморегулированию*. А благодаря глобальности Интернет-технологии и тенденция к саморегулированию экономики приобретет такой же глобальный характер.

Это – общемировая закономерность, и, как бы мы сегодня опасливо ни относились к демократии, саморегулированию и либерализму, именно они будут характеризовать облик мировой экономической Интернет-цивилизации, именно они станут приоритетными ценностями Интернет-экономического сообщества.

Если мы не хотим отстать от всего мира, чтобы потом вновь его догонять, нам необходимо решительно бороться со всем антирыночным – с бюрократизмом, с монополизмом, с производством лжеобщественных благ.

Не захотим этого сделать – все равно история заставит, но плата будет непомерной.



По сравнению с современной экономикой в Интернет-экономике произойдет десять революционных изменений.

1. Сократится сфера *неэффективного посредничества*, корыстно вклинивающаяся сегодня между покупателем и продавцом (в силу слабой информационной связи между ними).

2. Станут преобладать формы *непосредственного взаимодействия* между потребителем и производителем, сокращающие транзакционные издержки.

3. *Сфера производства переместится из предприятия* (в том числе – офиса) в домашнюю среду (категория «хаусхолд» станет главной экономической категорией, заодно сняв большинство мучающих нас сегодня социально-производственных проблем: повременную организацию и малогуманные условия труда на производстве, шумливые бесполезные профсоюзы, несоблюдаемые коллективные договоры с предпринимателями, забастовки и митинги протеста; деньги будут идти не на малоэффективную гуманизацию условий производства, а на улучшение домашнего быта как «виртуального рабочего места» участника Интернет-экономики).

4. Самое главное – человечество перейдет к *индивидуальной самоорганизации производства*, при которой для включения индивида в процесс экономики достаточно будет войти в Интернет (создав «виртуальное рабочее место»), – И ВСЕ!!!

5. Индивидуальная самоорганизация производства означает *повсеместность предпринимательства*, так как нельзя заниматься Интернет-производством, не будучи самостоятельным предпринимателем. Конец чиновничьему произволу в организации производства!

6. Бесконечное множество форм кооперации интеллектуального труда означает его *глобальное обобществление*, выход человека из процесса производства и приобретение им статуса его «внешнего регулятора и контролера» (между прочим, точно по предсказанию Маркса).

7. Конкуренция станет *творческим состязанием*, избавившись от присущих ей непроизводительных затрат; станет невозможным банкротство; станет невозможным уход от налогов.

8. Произойдет революция в *отношениях собственности* – виртуальные средства производства всегда находятся в собственности непосредственных «виртуалов». Возникнет интеллектуальная разновидность мелкой собственности, а ведь мелкий и средний бизнес – это социальная основа формирования гражданского общества.

9. Мобилизация финансовых ресурсов в кредитно-инвестиционно-инновационно-венчурной сфере станет *оперативной и прозрачной*.

10. Станет возможным формирование *реального потребительского рейтинга* товаров и услуг.



В результате переход к Интернет-экономике приведет к трем фундаментальным последствиям:

- к *исчезновению транзакционных затрат* («раковой опухоли» современной доинтернет-экономики);
- к *повсеместному переходу к прямым контактам* между основными героями любой экономики – производителем и потребителем;
- к *принципиальному изменению пространственно-временной организации* производственной деятельности человека, которая становится индивидуально организуемой интеллектуально-созидательной сферой.

Это означает изменение характера экономических отношений, а следовательно, – и всей экономики.



Правда, среди интернетчиков завелись своего рода «кассандры», которые живописуют ужасы:

- поисковые системы скоро перестанут справляться с избытком информации;
- всеинтернетный характер приобретут хакерские атаки антиглобалистов и террористов;
- мощный сетевой вирус взломает сайты и перемутузит их содержание;
- информация неминуемо трансформируется в дезинформацию;
- в противовес загрязненному Интернету будет создан Интронет, закрытый для всех, кроме касты посвященных.

Короче, пороки реального мира воспроизведутся в виртуальном мире и, как поется в песне, – «все опять повторится сначала».

Рынок и Интернет-конкуренция

Экономика – это рынок, а рынок – это конкуренция.

Если это так, то тогда остается выяснить только одно – способствует ли Интернет-технология конкуренции между производителями или препятствует

ей? Если способствует, то Интернет-экономика будет рыночной, если нет – то антирыночной.

1. Экономическая конкуренция – это метание покупателя в бермудском треугольнике, образуемом ценой, качеством и сервисом конкурирующих товаров.

2. Интернет-конкуренция – это нечто иное: это метание покупателя в огромном разнообразии товаров, для него непонятно чем отличающихся, это – выбор по впечатлению. В этих условиях «кривая потребительского спроса» превращается в «кривую потребительских впечатлений», никак не связанную с объясняемой студентам теорией «потребительского равновесия».

3. Таким образом, Интернет существенно повышает риски приобретения некачественных, поддельных и вредных товаров.

4. Однако эти недостатки – лишь продолжение достоинств Интернета: нет ни одного инструмента, который мог бы сравниться с ним по оперативности, детальности и дешевизне маркетинговой информации.

5. Отсюда вывод: рыночность в Интернет-экономике требует замены «конкуренции впечатлений» экономической конкуренцией – сопоставлением кредитно-ценовых преимуществ каждого варианта.

Пять отличий Интернет-рынка от обычного рынка

1. Электронный рынок является глобально-открытым – доступным для любой компании и для любого единичного потребителя из любой точки земного шара. Открытость электронного рынка обусловлена «нулевым» барьером для входа на него, и в этом смысле Интернет-рынок уникален, ибо он обеспечивает абсолютно свободную конкуренцию.

2. Электронный рынок предоставляет реальную возможность сокращения промежуточных звеньев между производителем и покупателем (Интернет сам берет на себя функции промежуточных звеньев связи с фирмой-производителем).

3. Интернет-рынок позволяет не только заказывать продукцию и услуги на сайте, но даже получить часть из них (представленную информационными продуктами) прямой пересылкой по каналам Интернета.

4. Реклама в Интернет-пространстве располагает неизвестным и недоступным для других экономических сфер параметром – интерактивностью пользовательской аудитории. В этом – конкурентное преимущество «электронного рынка».

5. Возникновение Интернет-рынка привело к тому, что контроль государства за действиями предпринимателей становится практически неосуществимым.

Экономические проблемы, порождаемые Интернет-экономикой

1. Современные телекоммуникации являются причиной уменьшения государственного влияния на предпринимательскую активность и либерализации мирового рынка.

2. Интернет-мир, формируя виртуальные экономические отношения, способен превратить стихию рыночных отношений в устойчивое развитие мирового сообщества информированных граждан. А это и есть цивилизованная экономика.

3. Новой проблемой является проблема соотношения административных и экономических границ национальной экономики, поскольку в Интернет-пространстве, по существу, все компании являются транснациональными. Из-за Интернет-экономических связей национальную экономику все труднее относить

или к «открытой», или к «закрытой» экономике. А в этом случае анализ ее макроэкономических параметров в рамках модели «закрытой» экономики просто утрачивает смысл. «Прозрачность» и открытость границ Интернет-экономического пространства лишают смысла тарифные барьеры и налогообложение.

5. Применение электронных сделок создает новые трудности для налоговых органов ввиду анонимности электронной торговли, отсутствия возможности отследить сделки, а также пересечения границ с помощью телефонных линий.

6. Интернет ускоряет обращение денег. Отсюда возникают дополнительные монетарные проблемы: регулирование денежной массы в обращении, влияние массы электронных денег на инфляцию и экономический рост.

7. Использование Интернета в бизнесе изменяет оценку стоимости бизнеса: если оценка успеха неинтернетного бизнеса исходила из критерия прибыльности компании, то стоимость Интернет-компании ориентируется на такие показатели, как «рост пользователей», «отношение рыночной стоимости к числу пользователей», «отношение рыночной стоимости к возможной доле на информационном рынке».

8. Краткосрочность и дешевизна производства информационных продуктов, как отмечают многие исследователи, деформирует привычный механизм ценообразования: традиционный принцип определения цены и объема производства путем уравнивания предельного дохода с предельными издержками в информационной экономике существенно модифицируется, поскольку предельные издержки на производство дополнительной единицы продукции становятся очень малы. В результате повышение спроса не приводит к росту цен: в Интернете подключение все большего числа пользователей не ведет к повышению тарифов.

9. Электронные биржи труда порождают новые формы занятости: между работодателями и работниками устанавливаются виртуальные дистанционные взаимоотношения по выполнению индивидуальных или групповых заданий, которые получили название «телекомьютинг» (telecommuting). В результате российские ученые, находясь в России, могут работать над заданиями зарубежных компаний.

10. Особой проблемой следует считать появление так называемых «электронных денег», которые вовсе не обязаны исчисляться в национальной или иностранной валюте. Они могут вести «самостоятельную жизнь» только в глобальной сети, потому что они выпускаются частными, неподконтрольными Центробанку фирмами и могут быть обменены на наличные (или безналичные) деньги либо товары (по какой-либо схеме). Такие деньги являются удобным средством оплаты товаров и услуг через Интернет. Таким образом, реальные масштабы электронного рынка прямо зависят от возможности реализации в Интернете платежных систем, позволяющих интерактивно оплачивать товары и услуги. И по мере решения этого вопроса и появления «интернетных» денег обнаружится ранее не существовавшая проблема: как учитывать величину совокупного спроса? Каковы тогда параметры макроэкономического равновесия? И как исчислять денежную массу?

Российская Интернет-экономика в зеркале статистики

Соревнование между странами приобретает интернетовскую направленность – об уровне развития экономики страны теперь судят по объему и эффективности промышленной эксплуатации национальных информационных ресурсов.

Как же выглядит российская Интернет-экономика в зеркале мировой статистики? Сегодня по полноте использования информационных технологий Россия

занимает 62-е место в мире (для утешения: из всех стран СНГ уровень компьютеризации выше всего в России)¹.

Другие данные: мировой рынок информационных технологий составил в 2004 г. 1,5 трлн долл., российский – 8 млрд долл. (это – 0,5%). Мы уступаем даже крошечному Тайваню. Чтобы осознать наше место в мировом экспорте высокотехнологичных товаров, приведу такой пример: в 100-местном зале продавцов «хай-тека» не менее 20-ти мест заняли бы американцы, 6 – южнокорейцы, 4 – китайцы, 3 – латиноамериканцы, а вот россиянин должен был бы свое сидение разделить на десять частей и умудриться усесться на три десятых стула [1, с. 6].

А есть ли оптимистические данные? Конечно. По данным Национальной ассоциации участников электронной торговли, темп роста электронной торговли в России в 2004 г. составил 40%, а оборот электронной торговли в розничном сегменте вырос в 2004 г. до 662 млн долл. Но если мы учтем, что, по данным Госкомстата, оборот розничной торговли в России в 2004 г. составил 200 млрд долл., то розничная Интернет-торговля в России будет равна 0,2% от общего объема розничной торговли (тогда как в США ее доля в 2004 г. составила 1,9%, что в абсолютном выражении около 100 млрд долл.).

Координата вторая. Демократия

Демократия – это открытость деятельности органов власти всех уровней их работы, особенно представительной власти, непрозрачность которых делает бессмысленной саму идею парламентаризма. Средство лечения – «Интернет-демократия».

Координата третья. Идеология

Фундаментальный признак гражданского общества – наличие механизма реального ограничения и контроля чиновников. Это обеспечивается участием граждан в политической жизни страны и их влиянием на процесс принятия управленческих решений. Этим Интернет ускоряет приход гражданского общества.

Ведь что такое «гражданское общество»? Если уйти от социологических заумей, то гражданское общество – это забота граждан об общем богатстве гражданского общества. А что признается «общим богатством» гражданского общества?

Это – бюджет, т.е. деньги, собранные – добровольно или принудительно – у граждан. Так вот, пусть граждане и узнают – сколько собрали, как израсходовали, какова эффективность и т.д.

Гражданское общество начинается с интереса к муниципальному бюджету.

Причем тут Интернет? А притом, что теперь чиновники не могут спрятаться за трудности доведения информации – выставляйте цифры в Интернете, и желающие их посмотрят.

Чиновники требуют прозрачности от бизнеса? Пусть сначала покажут образец прозрачности движения бюджетных средств. И в этом им поможет Интернет.

¹ Россию опережают три страны, которые принято считать основными конкурентами России на мировых рынках: Индия – 39-е место, Китай – 41-е место и Бразилия – 46-е место. Украина, отстающая от России на 20 позиций, занимает 82-е место между Замбией и Танзанией. Ниже нее из европейских стран лишь Македония и Сербия. Белоруссия и Молдавия вообще отсутствуют в списке. Замыкает список африканский Чад [2].

За что хвататься?

1. Сегодня в России, пожалуй, нет человека, который бы не знал – нам жизненно важно перейти от «сырьевой» экономики к «несырьевой».

Чтобы осознать, насколько для нас это важно, приведу некоторые бродящие по публикациям примеры доказательства неэффективности «сырьевой» экономики:

- так, рыбы мы добываем на 1 млрд долл., но после ее переработки, которая делается в основном за границей, стоимость рыбы вырастает до 10 млрд долл.;
- стоимость древесины, переработанной в стройматериалы, что также в основном делается за границей, возрастает в 4–6 раз;
- алмазы, превращенные в бриллианты, а затем в украшения, становятся дороже в 6–12 раз;
- продукты нефтехимии дороже сырой нефти в 6–10 раз.

Этот горестный перечень можно сопровождать одним словом – потери, потери, потери.

А уход от «сырья» требует поддержки несырьевых отраслей. А среди несырьевых отраслей важнее всего «хай-тек». Короче, нам нужна «экономика хай-тека».

Такой переход для нас важен и еще по одной причине – мировой опыт свидетельствует о том, что существует прямая зависимость между сырьевой ориентацией экономики и уровнем чиновничьей коррупции. И сколько бы мы ни повышали зарплату чиновникам, сколько бы их ни воспитывали, пока мы не уйдем от бюрократической торговли месторождениями и сырьем, мы не преодолеем коррупцию государственного аппарата, убивающую нашу экономику.

Дело в том, что чиновничья эффективность видимого распределения и невидимого перераспределения материальных ресурсов становится антиэффективной, когда речь идет о мобилизации информационных ресурсов.

Отсюда вывод: хотите излечить нашу страну от традиционного, так сказать, института взяточничества и бюрократизма? – Переходите от сырьевой экономики к Интернет-экономике. Это – самый короткий путь, иначе всегда наша экономика будет обречена только на кормление чиновников (пока это единственное, что мы научились хорошо делать).

2. Сегодня вновь взят курс на создание особых экономических зон, в которых будут развиваться информационные и другие высокие технологии. Почему бы регионам самим не принять решение о создании «областных технопарков», где бы практически было поддержано наукоемкое производство? Или опять ждать указаний из центра? Без этого мы останемся регионом традиционной экономики и не получим конкурентных преимуществ в межрегиональной конкуренции.

3. Сегодня информационные ресурсы становятся основным национальным богатством, а эффективность их промышленной эксплуатации во все большей степени будет определять экономическую мощь страны в целом. Возникновение Интернет-сферы означает, что о динамике национальной экономики уже нельзя судить только по динамике материального производства. Следовательно, надо сопоставлять регионы и по этому «новейшему» показателю.

4. В США вводят налоговые льготы для тех телекоммуникационных компаний, которые обеспечивают скоростные каналы выхода в Интернет. И это при том, что сегодня в США уже свыше 60% домовладельцев имеют прямой выход в Интернет. Мы тоже должны это сделать. И не обязательно ждать разрешения Москвы.

5. Надо немедленно создавать за счет региональных бюджетов специализированные Интернет-компании для бесплатного обслуживания запросов мелкого и среднего бизнеса – это даст регионам стратегическое конкурентное преимущество. В частности, региональная экономическая политика должна быть упреждающей, и приоритетная сфера такого упреждения – Интернет-торговля. Сегодня через Интернет можно купить все, что угодно, и почти в любой точке света. Нам нужно, чтобы население, например, нашей области привыкло делать Интернет-покупки в Интернет-магазинах области. Преимущество областных Интернет-магазинов в том, что до них в случае чего житель области может «дотянуться». Поэтому нужна срочная административная поддержка Интернет-коммерции.



Пожалуй, экономика – это единственная сфера, в которой старые проблемы можно просто отодвинуть, перейдя к новым. Новые технологии – это и есть новые проблемы. Важно, чтобы они пришли на место старых проблем, а не в дополнение к ним.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аргументы и факты. 2005. № 11.
2. Русская служба BBC. 9 марта 2005 г. // <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global>.

ЭТНОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УКЛАД В ТЕОРЕТИЧЕСКИХ КООРДИНАТАХ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В.Н. ОВЧИННИКОВ

*доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет*

В поле координат, описывающих отраслевую дислокацию различных ветвей древа научного знания, этноэкономика позиционирует себя в области существования, смежной с этнографией, экономической историей, экономической географией, региональной экономикой, аграрной экономикой, экономикой народонаселения, экономикой труда и др.

В контексте мировых исследовательских традиций этноэкономика, благодаря латентному характеру экономических процессов, происходящих в этом хозяйственном укладе, наряду с другими секторами (теневой, криминальный), характеризующимися аналогичными чертами (неявность, нефиксируемость статистической) имманентных им явлений и процессов, относится к сфере неформальной экономики.

Подтверждая факт существования подобных структур в отечественной экономике, мы в данной работе не делаем акцента на их изучении, избрав объектом исследования сектор этноэкономики. В связи с этим в целях идентификации изучаемых явлений и унификации понятийного аппарата представляется целесообразным пользоваться в данной работе отечественным понятием «этноэкономика» и используемой в международных исследованиях категорией «неформальная экономика»¹ (в той ее части, в которой она отражает сектор традиционной, сочетаемой с бытовым укладом жизни населения) как идентичными (без учета других составляющих последней). Как же выглядит в зеркале мирового опыта место и причины существования неформальной экономики (читай – этноэкономики) как объективно функционирующего хозяйственного уклада?

Существует ряд версий, объясняющих наличие неформальной экономики как остаточного явления, относящегося к доиндустриальному этапу общественного развития, что логически предполагало бы ее постепенный уход с исторической сцены по мере эволюции индустриального технологического уклада в современный постиндустриальный.

¹ Это понятие, употребляемое в практике зарубежных исследований, в предлагаемом ограниченном его объеме, в соответствии с установившейся традицией статистического учета, охватывает группу неоплачиваемых сельскохозяйственных работников, самозанятых лиц (за исключением высокообразованных работников творческого труда: технической интеллигенции, специалистов высших категорий), а также лиц, занятых в домашне-бытовом хозяйстве.

Рассмотрим три из них в качестве типичных, критически анализируя их аргументы с позиции признания жизнеспособности этноэкономики как объективного факта реалий экономической действительности.

Первая версия усматривает причины этноэкономики в экономической отсталости, присущей развивающимся странам, вторая сводит их к свойствам периферийных (по принятой классификации) экономик, а третья считает ее сферой трудовой деятельности маргинальных слоев населения, отверженных институционально формализованным рынком труда.

Прежде чем анализировать эти гипотезы по критериям их верификации – соответствия реальной экономической жизни, следует развеять сложившийся в мировой научной литературе миф о том, что неформальная экономика имманентна хозяйственной системе развивающихся стран. Действительно, исследования показывают, что в столь экономически развитой стране, как США, доля этноэкономики в ВВП оценивалась в 80-х гг. минувшего столетия в диапазоне 10–33%, что связано с различием методического инструментария подсчета, но в любом случае свидетельствует о существенном вкладе в экономику страны.

Принимая во внимание этот факт, все же обратимся к экономике развивающихся стран, где этот феномен подвергся систематическому исследованию, поскольку данный сектор в их экономике занимает значительный удельный вес².

В качестве объекта анализа рассмотрим экономику стран Латинской Америки в конце минувшего столетия.

Исходя из логики первой версии, согласно которой этноэкономика – атрибут экономической отсталости, по мере развития хозяйственных систем этих стран сектор экономики будет «сжиматься» и «выдавливаться» крупномасштабным корпоративным сектором, базирующимся на современном техническом строе производства.

Между тем за три десятилетия при росте ВВП стран Латинской Америки почти в 4 раза (что свидетельствует о существенных темпах экономического развития) доля самозанятых в секторе неформальной экономики не только не уменьшилась, но даже немного возросла (с 27 до 28%), а в целом доля работников сферы неформальной экономики сократилась несущественно (с 46 до 42%), сохраняя прочные позиции в структуре экономически активного населения [1, с. 152].

Этот же факт подтверждается и нашими исследованиями феномена этноэкономики в полиэтнических регионах Юга России.

Системный кризис корпоративной экономики, базирующейся на техническом строе производства, характерном для индустриального технологического уклада, обнажил явление, ранее не улавливаемое статистикой, – созданная в этих регионах промышленность мало изменила сложившийся тип хозяйственного уклада автохтонного населения.

Профессиональной дифференциации экономически активного населения региона как реакции на процесс индустриализации так и не произошло в полном объеме, а новые формы экономической деятельности, вызванные к жизни модернизацией, так и не превратились в хозяйственно-бытовой уклад местного населения [2].

² Пожалуй, именно системность анализа развития сектора неформальной экономики в развивающихся странах, где она выступает системоформирующим фактором в структуре национального хозяйства (в отличие от ее более скромной роли в функционировании экономики развитых стран, что обусловило эпизодический характер ее изучения), породила представление о том, что этноэкономика – экономический феномен развивающихся стран.

Вследствие того что возрождаемый после кризиса индустриальный сектор экономики Юга России развивается не вместо, а вместе с сектором этноэкономики, экономическое пространство республик Северного Кавказа оказалось причудливой смесью элементов государственной экономики, рыночно-корпоративного хозяйства и этноэкономики. Каждый из этих секторов народнохозяйственного комплекса Юга России выполняет свою мезоэкономическую и воспроизводственно-ростоформирующую функцию на сегодняшнем этапе посткризисного развития отечественной экономики.

Таким образом, первая версия не находит своего подтверждения в реалиях экономической действительности, о чем говорят примеры стран Латинской Америки и России.

Что касается второй гипотезы – о локализации ареала сохранения этноэкономики границами экономической периферии, т.е. кластером развивающихся стран, то она не находит своего фактического подтверждения, поскольку и в США, как было показано выше, и в полиэтнических регионах современной России удельный вес этого хозяйственного уклада значителен. Так, в секторе этноэкономики регионов Северного Кавказа производится около 20% продукции растениеводства и до 75% – животноводства и занято до 80% автохтонного населения этих регионов [2].

Более того, исследования экономистов – аграрников Кабардино-Балкарии подтвердили тот факт, что личные подсобные хозяйства населения (относящиеся к традиционной форме этноэкономического уклада), производя на этапе посткризисного оживления аграрной экономики свыше половины валового продукта сельского хозяйства Юга России, выступили в роли ростоформирующего уклада [3, с. 64–69].

Достаточно высоким и стабильным является вклад этноэкономики в развитие европейских стран [1, с. 154].

Эти данные опровергают утверждения о географической ограниченности неформальной экономики (этноэкономики) странами экономической периферии.

Третья версия рассматривает этноэкономикку в качестве сферы занятости лиц, не востребованных формальными институтами инфраструктуры рынка труда, что направляет их поток в русло неформальной экономической деятельности. Эта гипотеза предполагает, что данный экономический феномен тесно связан с бедствующим положением указанного контингента населения как низкооплачиваемого, не имеющего гарантов хотя бы минимального уровня социальной защиты в виде профсоюзов, корпоративных структур.

Однако данные на начало 1980-х гг. по тем же странам Латинской Америки не подтверждают эту гипотезу. Так, в 1983 г. в столице Уругвая Монтевидео среднемесячная зарплата работников формального сектора экономики составляла 172,92 долл., а средний заработок лиц, занятых в неформальном секторе экономики, составлял 172,88 долл., т.е. практически заработки были равны.

Аналогичные данные по этому же году имеются о среднемесячной зарплате работников формального сектора экономики в столице Перу Лиме. Она составила 119,05 долл. В то же время заработок лиц, занятых в неформальном секторе экономики, в этом городе составлял немногим более 108 долл. И здесь, как видим, различия несущественные [1, с. 154].

Следовательно, и эта версия не получает подтверждения фактами реальной экономической жизни.

Итак, на основании проведенного анализа можно сделать следующий вывод.

Этноэкономика, будучи типичным хозяйственным укладом традиционной экономики, устойчиво сохраняет свои позиции, обнаруживая высокую жизнеспособность на индустриальной и даже постиндустриальной стадиях общественного развития. Она, благодаря своим специфическим ресурсам, тесной связи с традиционным хозяйственно-бытовым укладом этноса, обладает значительными адаптационными свойствами и существует и функционирует наряду с доминирующим в рыночной экономике корпоративным, а также государственным секторами.

Подчеркивая роль этноэкономики в хозяйственной жизни традиционных этнических сообществ, академик В.В. Ивантер при подведении итогов дискуссии по проблемам этноэкономики на 29-й сессии российско-французского экономического семинара, проходившего в декабре 2004 г. в Москве (в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН), обратил внимание участников семинара на те социальные издержки, которые несет современное общество в тех случаях, когда не учитывается роль этноэкономики в жизни традиционных этносов, особенно там, где этот уклад является системообразующим в структуре хозяйственных укладов национальной экономики.

В качестве исторического факта он привел пример непреодолимых проблем нашей военной миссии в Афганистане, провал карательной миссии США в Ираке и сложность проблем нашей внутренней национальной политики на Северном Кавказе, осложненной военными действиями в Чечне, этническими конфликтами между Северной Осетией – Аланией и Ингушетией, а также конфликтами, существующими вдоль пограничной дуги политической нестабильности в отношениях Грузии с Абхазией и Южной Осетией, Азербайджана и Нагорного Карабаха.

Таким образом, этноэкономика выступает реальным и значимым элементом хозяйственной структуры современного общества и как объект экономического анализа требует органичного сочетания его традиционных методов с исследованиями смежных сторон жизнедеятельности этноса такими дисциплинами, как история, культурология, этнография, демография и др., присущими им инструментальными средствами изучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Проблемы прогнозирования. 2000. № 4.
2. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Макроэкономические функции этноэкономики в модернизационной парадигме эволюционно-циклической динамики // Проблемы прогнозирования. 2005. № 3.
3. Рахаев Б., Рахаев Х., Плотников А. Оценка устойчивости траектории экономического роста в сельском хозяйстве // АПК: экономика и управление. 2003. № 7.

ТИСКИ ИСТОРИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НОВИЗНЫ: НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЗАВИСИМОСТЬЮ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ¹

К. КАСТАЛЬДИ

*ECIS, Эйндохвенский центр инновационных исследований,
Эйндохвен, Нидерланды; LEM, Школа продвинутых исследований
святой Анны, Пиза, Италия*

Дж. ДОСИ

*LEM, Школа продвинутых исследований
святой Анны, Пиза, Италия*

Перевод И.В. РОЗМАЙНСКОГО

1. Введение

Понятие множественных траекторий социально-экономических изменений базируется, в конечном счете, на идее, согласно которой история является существенной частью интерпретации социально-экономических феноменов, наблюдающихся в каком-либо времени и пространстве. Свойство, в соответствии с которым *история имеет значение*, также тесно связано со свойством *необратимости времени*. В социально-экономической сфере, а также во многих областях естественных наук нельзя повернуть вспять «стрелу времени» – даже в принципе, не говоря уже о практике, – и по-прежнему обрести инвариантные свойства исследуемой системы. Грубо говоря, вы можете получить множество кусков мяса из коровы, но вы не можете получить корову из множества кусков мяса...

Подобные идеи необратимости и зависимости от истории в действительности весьма интуитивны и, как отмечает П. Дэвид, «не привлекли бы столь большого

¹ Эта работа является частью текущего исследовательского проекта, в котором с самого начала участвует Андреа Бассанини. Мы выражаем искреннюю благодарность за поддержку Школе святой Анны и Центру исследования развития (ZEF) в Бонне. Мы также хотели бы поблагодарить за комментарии Джулио Боттацци, Уве Кантнера, Пинг Чен, Пола Дэвида и Вилли Землера.

© Кастальди К., 2005

© Доси Дж., 2005

внимания и не потребовали бы обстоятельных разъяснений, если бы речь не шла о расширенных начальных вложениях интеллектуальных ресурсов в развитие экономической науки как внеисторической системы мысли» [48]². Однако даже после признания того, что «история имеет значение», – и, таким образом, также того, что многие социально-экономические феномены являются *зависимыми от предшествующей траектории развития*, – по-прежнему остаются сложные вопросы о том, когда и каким образом она «делается». При работе с проблемой феноменов, зависимых от предшествующей траектории развития, неотъемлемое затруднение также связано с тем фактом, что в общественных науках (равно как и в биологии) обычно наблюдается только одна из возможных историй, та, которая допущена некими «первоначальными условиями». Более того, формируется ли зависимость от истории только так или иначе определенными исходными условиями? Или же она также связана с необратимыми последствиями конкретного развертывания событий? Каким образом социально-экономические структуры, унаследованные из прошлого, формируют и конструируют набор возможных эволюционных траекторий? И, наконец, каковы факторы, если они вообще есть, которые могли бы разблокировать социально-экономические структуры, освободив их из тисков собственного прошлого?

В этом очерке, частично заимствуя материал из других работ одного из авторов ([62] и [21]), мы обсуждаем некоторые из этих вопросов³. В разделе 2 мы оцениваем возможности реализации случаев зависимости от предшествующей траектории развития и их источники на различных уровнях наблюдения и в различных областях. Раздел 3 представляет вводный обзор различных инструментов моделирования, использующихся для того, чтобы проинтерпретировать зависимость растущего множества социально-экономических феноменов от истории. Затем, в разделе 4, мы осветим некоторые результаты и проблемы интерпретативного плана, связанные с некоторыми из тех свойств социально-экономической эволюции, которые делают ее зависимой от предшествующей траектории развития. Наконец, в заключительном разделе мы обсудим факторы, лежащие в основе, так сказать, конфликта между *свободой* и *необходимостью* в таких эволюционных процессах.

2. Источники зависимости от предшествующей траектории развития и необратимости

В действительности наблюдается множество потенциальных причин для зависимости от предшествующей траектории развития, начиная от микроуровня и заканчивая динамикой всей системы в целом. Давайте сделаем обзор некоторых из этих причин.

Здесь для наших целей мы ссылаемся на широкое определение зависимости от предшествующей траектории развития как на зависимость текущей реализации социально-экономического процесса от предыдущих состояний, вплоть до самых первоначальных условий.

² На самом деле, трудно обнаружить *чисто* внеисторические конструкции даже в магистральной экономической теории, за исключением некоторых ветвей типа теорий рациональных ожиданий или общего равновесия.

³ Детальные обсуждения некоторых проблем, разбираемых в этом очерке, содержатся в следующих работах: [13; 44; 48; 74; 86; 134].

2.1. Необратимость, связанная с принятием решения индивидуальными агентами

Начнем с рассмотрения весьма ортодоксальных условий принятия решения, при которых агенты имеют инвариантные диапазоны выбора и предпочтения. При этом они действуют согласно определенным алгоритмам принятия решений. Тем не менее предположим, что соблюдается один из следующих принципов: (i) решения принимаются последовательно с течением времени; (ii) они отражают неопределенность или несовершенную информацию. Любое из этих условий достаточно для существования зависимости от предшествующей траектории развития, в том смысле что прошлые решения или мнения определяют текущие и будущие процессы принятия решений⁴.

Индивидуальное обучение

В более общем плане, мощным двигателем самоусиливающейся динамики для индивидуальных агентов или их групп является любой процесс *обучения*. Если агенты обучаются, то их поведение зависит, при прочих равных условиях, также от их памяти прошлого, т.е. от первоначальных условий и истории их опыта. Это особенность весьма общего характера, особенность, сохраняющая свою силу независимо от подразумеваемых степеней рациональности, приписываемых самим агентам. Таким образом, легко продемонстрировать существование такой особенности при байесовском обучении, посредством которого агенты корректируют свои ожидания в отношении некоторых характеристик среды или свойств друг друга⁵. Более того, зависимость от предшествующей траектории развития применима при широком спектре процессов обучения, посредством которых агенты эндогенно изменяют также свои «модели мира», т.е. интерпретативные структуры, через которые они обрабатывают информацию, получаемую из среды (ср. анализ в работе [61]). Во всех этих аспектах зависимость от предшествующей траектории развития идет рука об руку с необратимостью: все агенты, обладающие нынешними знаниями, не вернуться к вчерашним мнениям и действиям даже при вчерашних обстоятельствах.

Локальные взаимодействия

Во множестве интерактивных обстоятельств, по всей вероятности, обнаруживается тот факт, что решения одних агентов подвергаются влиянию со стороны решений других агентов, причем такими путями, которые несводимы всецело к ценовым механизмам⁶. Один из известных примеров касается феноменов сегрегации. Предположим, что индивид движется к определенной области, только если по меньшей мере значительная часть его соседей относится к тому же «типу» (в плане богатства, национальности или какой-либо еще характеристики). Если все индивиды подвергаются влиянию со стороны взаимных решений в этой области, то

⁴ Разумеется, зависимость от предшествующей траектории развития *тем более* имеет место, если предпочтения сами по себе эндогенны (ср. анализ в работе [17]) и приведенные там сноски). В таких обстоятельствах прошлые события необратимо изменяют критерии принятия решений, которые применяются агентами даже при инвариантном диапазоне выбора и инвариантной информации, поставляемой окружающей средой.

⁵ По этому вопросу существует обширная литература, ср. [15; 79; 91].

⁶ По поводу моделей, основанных на интерактивных аспектах, ср. [28], где описывается большое количество эмпирических публикаций.

начнется формирование общности людей, однородной в том или другом аспекте. Отсюда следует, что очень быстро жилищная конфигурация будет заблокирована в виде сегрегации разных типов агентов [124]. Другой пример взаимозависимости предпочтений дается тем способом, посредством которого формируются мода, обычаи или конвенции. Достаточно сказать, что индивиды характеризуются некоей тенденцией соответствовать поведению окружающих их людей, в результате чего общепринятое поведение распространяется среди популяции агентов⁷.

2.2. Возрастающая отдача

Весьма общий источник зависимости от предшествующей траектории развития в процессах аллокации связан с наличием некоей формы *возрастающей отдачи* в производстве или в заимствовании технологий и продуктов. Основное интуитивное соображение состоит в том, что производственные технологии (или коллективные предпочтения) в таких обстоятельствах порождают определенные типы *положительной обратной связи*.

Вспомним для сравнения свойства *убывающей отдачи*, скажем, в производстве: в таком случае меньшие затраты одного ресурса – при неизменном выпуске – означают большие затраты другого ресурса, и если отдача от *масштаба* убывает, то затраты должны расти более чем пропорционально относительно масштаба выпуска. Напротив, при возрастающей отдаче, грубо говоря, «можно получить больше при (пропорционально) меньших затратах» как функцию масштаба производства или накопленного с течением времени выпуска продукции. На жаргоне экономистов возрастающая отдача означает «невыпуклые технологии».

Невыпуклое множество производственных возможностей может иметь различное происхождение. Они могут быть следствием особых физических свойств производственных сооружений или оборудования. Например, на технологических установках производство растет с увеличением массы труб, реактивного оборудования и пр., в то время как издержки капитала растут по мере увеличения площади поверхности указанных основных средств. Поскольку выпуск растет более чем пропорционально относительно площади поверхности основных средств, мы имеем здесь дело с источником *статической* возрастающей отдачи. Другой пример, по-прежнему «статического» типа, предполагает неделимость некоторых затрат (например, минимальный масштаб заводов). С точки зрения наших целей здесь важен тот аспект, что при невыпуклых технологиях история обычно не забывается. Производственная система может иметь разные траектории (или отбирать разные равновесия), согласно своей фактической истории.

Это свойство в действительности усиливается, если в явном виде принять во внимание роль «подверженности различным воздействиям» информации/знания, неустранимой взаимозависимости среди агентов и *динамической* возрастающей отдачи.

Свойства информации

Способ, посредством которого информация распределяется среди разных агентов в системе, будь это рынок или какая-либо другая среда, обеспечивающая основу для экономических взаимодействий, вместе с фундаментальными свойствами информации вносит вклад в создание последствий самих таких взаимодействий.

⁷ Разные точки зрения на формальные модели см. в работах [24; 70; 129].

Как было подчеркнуто в плодотворных работах Эрроу (ср. обзор [11]), информация не является обыкновенным благом, которое можно трактовать как, скажем, механический станок или пару ботинок. Ботинки изнашиваются по мере их использования, в то время как информация, как правило, влечет за собой большие издержки при ее генерировании, но после этого может многократно использоваться без ухудшения качества. Более того, информация обычно характеризуется отсутствием соперничества при ее использовании, поскольку безразлично, пользуется ли ею один человек или один миллион людей. Можно сказать, что издержки производства теоремы Пифагора были понесены исключительно самим Пифагором, тогда как все последующие поколения людей получали выгоду от нее бесплатно (не считая их усилий для формирования своего собственного знания, позволившего им понять ее).

В то же время информация (и еще больше знание⁸) может быть «присвоенной» в том смысле, что другие агенты могут столкнуться со значительными препятствиями, связанными с доступом к ней, начиная от правовой защиты типа патентов и заканчивая очевидными затруднениями, касающимися оценки того, что означает конкретный информационный массив. Это свойство оказывает влияние, противоположное первому из описанных свойств, в плане стимулов к мотивированным прибылью инвестициям в генерирование знаний. Возрастающая отдача в сфере использования и отсутствие соперничества могут породить «недоинвестированность» с социальной точки зрения, тогда как обстоятельства, благоприятствующие «присвоенности», могут обеспечить действенные стимулы к инвестициям⁹. В целом, обучение, зависимое от предшествующей траектории развития, подвергается влиянию со стороны компромиссного выбора между «использованием» и «исследованием» (как определил это Марч [105]), т.е. между направлением усилий на усовершенствование и использование того, что уже известно, и инвестициями в поиск новых потенциально ценных массивов информации и знания (и, что также важно, подвергается воздействию и со стороны мнений агентов об этом выборе).

Экономия от концентрации

Исследования множества конкретных ситуаций поставили вопрос о том, почему конкретная производственная деятельность сосредоточилась в одних определенных областях, а не в других. Кремниевая долина и множество других локальных промышленных районов, чья история связана также со специфическими экономическими и технологическими видами деятельности, дают замечательные примеры «экономии от концентрации». Обычно история начинается с первоначального заселения данной местности и, возможно, некоторых благоприятных условий для специфических родов деятельности. Затем решения разместить похожие производства в том же самом регионе подкрепляются через (частично) *неустранимые взаимозависимости*, которым способствует близость аналогичных производственных единиц в пространстве. К таким взаимозависимос-

⁸ Разница между этими двумя терминами обсуждается в работе [61]; см. также приведенные там ссылки.

⁹ Однако, между прочим, отметим, что инвестиции последнего типа могут оказаться приносящими социальный ущерб, давая относительно маленькую частную ренту и порождая огромные коллективные потери в сфере накопления знаний. Современные никудышные правовые устройства типа так называемых интеллектуальных прав собственности (IPR) являются отличным доводом в пользу такой точки зрения (изохронный анализ IPR содержится в работе [8], тогда как более оптимистичная, но убедительная иллюстрация представлена в работе [39]).

тям можно отнести усиленные технологические «переливы» среди производителей (даже если они конкуренты), доступ к специализированной рабочей силе, которая имеет тенденцию сосредотачиваться в данном районе, а также облегченные взаимодействия с поставщиками¹⁰.

2.3. Динамическая возрастающая отдача

Технологические инновации и их диффузия являются сферами, которые часто демонстрируют *динамическую возрастающую отдачу*, которая представляет собой нелинейный и самоусиливающийся процесс, происходящий с течением времени¹¹.

Процесс накопления технологического знания

Процесс накопления технологического знания обычно демонстрирует динамическую возрастающую отдачу: новое знание кумулятивно формируется на основе прошлого знания, и такое формирование происходит способами, посредством которых во многих обстоятельствах вчерашние достижения относительно облегчают сегодняшние усовершенствования¹². Кумулятивный характер технологического обучения усиливается свойством знания – в отличие от очевидной информации – быть отчасти неявным, воплощенным в навыках, когнитивных рамках и поисковой эвристике реальных деятелей, а также в коллективной практике организаций¹³.

Более того, как один из нас уже утверждал [51], технологические инновации часто формируются и ограничиваются конкретными *технологическими парадигмами*, а также следуют таким же специфическим *технологическим траекториям*. Во всех этих сферах первоначальные условия (включая экономические и институциональные факторы, влияющие на отбор среди альтернативных потенциальных парадигм), а также, возможно, малые, кажущиеся «случайными» события влияют на то, какие траектории будут фактически исследоваться. Это история, которая детально реконструируется в работе [52] при описании конкретной реализации базирующейся на силиконе микроэлектроники, но появляется в различных вариантах использования разнообразных технологий.

Наконец, на всем протяжении процесса установления новых парадигм и более инкрементальных паттернов происходящих впоследствии инноваций появле-

¹⁰ Обширная литература включает разнообразное количество моделей и объяснений, которые также приписывают разную значимость первоначальным условиям, см., в частности, [13; 75; 92; 94].

¹¹ Ср. [53] для детального анализа свойств технологического знания.

¹² Разумеется, это не означает, что некоторые формы «убывающей отдачи» никогда не подвергнут опасности накопление знаний. Интуиция немедленно подсказывает несколько исторических случаев, в которых технологические возможности оказались постепенно сокращающимися. Однако при детальном рассмотрении то, что обычно происходит, есть возможная тенденция к прекращению возрастающей отдачи от масштаба, но от данного аспекта еще далеко до убывающей отдачи (т.е., более формально, речь идет в основном о свойствах вторых производных). Данный тезис применим даже к случаям таких видов деятельности, базирующихся на ресурсах, как сельское хозяйство и добывающая промышленность, на которые в течение более чем двух веков ссылались как на «зловещий» пример представители магистрального направления экономической науки.

¹³ Отчасти похожая идея состоит в том, что обучение, как правило, носит *локальный* характер, в том смысле, что агенты склонны обучаться находящемуся «вблизи» от того, что агенты уже знают: ср. пионерные модели, представленные в работах [16; 42], а среди последующих публикаций см., в частности, [4]. Все это, предположительно, затрагивает весьма метафоричное понятие «близости», ведь у нас пока еще нет какой-либо четкой топологии или чего-либо похожего на нее в пространстве знания.

ние сетей производителей, поставщиков и пр. вместе с другими организациями (университетами, техническими обществами и т.д.) институционализирует и, так сказать, «кодифицирует» специфические траектории технологического обучения.

Заимствование технологии

Отчасти симметрично, в сфере спроса на технологические изменения, т.е. в сфере потребителей и пользователей технологиями, большое количество теоретической и эмпирической литературы сделало акцент на значимости положительной обратной связи: см. плодотворные исследования проблемы выбора среди альтернативных продуктов, воплощающих конкурирующие технологии, в работах [13; 47]. Выясняется, что динамическая возрастающая отдача и внешние эффекты находятся в сердцевине объяснения того, почему совокупность пользователей/потребителей может отбирать технологически худшие стандарты просто потому, что данная технология была выбрана первой. В самом деле, интерпретации типа только что приведенной приписывают зависимости от предшествующей траектории развития, вместе с первоначальными условиями, немалый вес как причинам «исторических случайностей», т.е., выражаясь более формально, как причинам малых первоначальных стохастических колебаний, которые, как оказывается, определяют конечный результат для всей системы. Общеизвестна история с раскладкой клавиатуры на пишущей машинке QWERTY [43]. Клавиатура была изобретена в 1868 г. Альтернативные, более эффективные клавиатуры были доведены до рынка позднее, но оказались не в состоянии заменить первоначальный вариант: QWERTY оставалась доминирующим стандартом из-за «блокировки», вызванной взаимодополняемостью между установленной базой и спецификациями в навыках пользователей¹⁴. Можно найти множество других примеров, если вспомнить о «сетевых технологиях», для которых решающую роль играет проблема совместимости среди различных компонентов системы (анализ некоторых примеров содержится в работе [21]).

2.4. Свойства отбора

Процессы отбора среди разнородных объектов, как на биологическом, так и на экономическом уровнях, являются еще одним важным источником зависимости от предшествующей траектории развития. На экономической арене отбор происходит во множестве областей, касающихся, например, продуктов (и, косвенно, фирм) на продуктовых рынках; непосредственно фирм на финансовых рынках; технологий, косвенно через упомянутые выше процессы и прямо через социальную динамику межтехнологической конкуренции¹⁵. В действительности процессы отбора могут влечь за собой множественность результатов для системы¹⁶, если различные *признаки* (или, используя биологический язык, *гены*), т.е.

¹⁴ История с QWERTY описывает первоначальные события, которые могут ограничить долгосрочные результаты. В другом примере, Дэвид [45] ярко описывает индивидуальную роль, которую сыграл Томас Эдисон в начале битвы с доминированием на рынке поставок электричества, и обсуждает в целом значимость преднамеренности как фактора, определяющего исторические траектории. См. также анализ в разделе 5.

¹⁵ Одно из формальных представлений подобных конкурентных процессов представляет собой так называемую динамику репликатора: ср. [108; 125; 129; 130] и пионерную работу [131] (мы излагаем основные интуитивные соображения в Приложении).

¹⁶ Используя терминологию, которая будет более формально определена в следующем разделе, мы можем охарактеризовать это свойство в терминах «множественности равновесий».

уникальные характеристики сущностных особенностей какого-либо агента, вносят вклад взаимосвязанными способами в *приспособляемость* (используя биологический язык) или в *конкурентоспособность* (используя экономический язык) агентов. Это, к примеру, происходит тогда, когда существует взаимодополняемость между специфическими характеристиками.

Одним из способов представления связи между признаками и приспособляемостью является использование *ландшафтов приспособляемости*.

Когда вклад в приспособляемость каждого отдельного признака или гена не зависит от вклада другого признака или гена, то ландшафт приспособляемости выглядит подобно так называемому *ландшафту Фуджияма с одним максимумом* (см. рис. 1). При предпосылках, согласно которым более значительная приспособляемость соответствует эволюционному преимуществу в процессе отбора, а биологические или экономические агенты адаптируются в фиксированной среде, система сходится к ландшафту с одним максимумом, независимо от того, каковы правило адаптации и первоначальное условие¹⁷.

Fitness

Рис. 1. Ландшафт приспособляемости Фуджияма с одним максимумом

Однако, как только вклад в приспособляемость одних признаков начинает зависеть от вклада других признаков, т.е. как только возникают *эпистатические корреляции*, ландшафт приспособляемости становится *неровным* и имеющим *множество максимумов*. В этом случае первоначальное положение на ландшафте и правила адаптации, лежащие в основе движения отдельных объектов на ландшафте, совместно определяют, какие (локальные) пики будут достигнуты системой¹⁸.

¹⁷ Даже в этом случае ситуация может не оказаться столь простой. Например, свойство независимости от первоначальных условий может, как оказывается, базироваться на весьма сильных предпосылках, включающих наличие «лучшей» комбинации признаков с самого начала и их выживания на всем протяжении («неравновесного») процесса адаптации/отбора. См. глубокий анализ в работе [132].

¹⁸ Общее введение в формализацию «неровного ландшафта» содержится в работе [89].

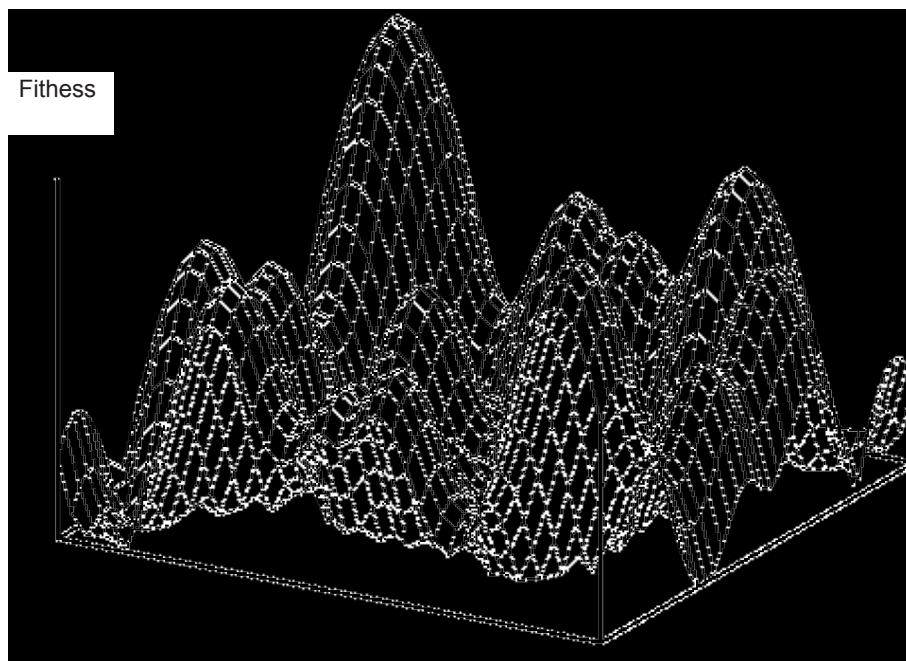


Рис. 2. Ландшафт приспособляемости с несколькими локальными максимумами (функция Швевеля)

2.5. Природа корпоративных организаций

Организации обычно конкурируют на неровном ландшафте вследствие взаимодополняемости организационных компонентов, вносящих вклад в их «приспособляемость» (или «конкурентоспособность»). Адаптация на неровных конкурентных ландшафтах может часто блокировать агентов на различных пиках приспособляемости. И в самом деле, взаимосвязанные технологические и поведенческие признаки, по всей вероятности, являются главной причиной зависящего от предшествующей траектории развития воспроизводства организационных устройств [99; 104].

В более общем плане, спорный с интерпретативной точки зрения взгляд на экономические организации (*в первую очередь* здесь имеются в виду фирмы как коммерческие организации) изображает их как *сформированные историей поведенческие объекты*, носители как знания, решающего конкретные проблемы, так и специфических координационных устройств среди множества организационных членов, имеющих (потенциально) конфликтующие интересы.

Отдельные организации используют конкретные способы решения проблем, которые часто трудно повторять также потому, что они содержат значительные неявные и отчасти коллективные компоненты. Организационное знание накапливается в немалой степени в организационных *рутинах*¹⁹, т.е. в операционных процедурах и правилах, которые используются фирмами для решения конкретных проблем. В связи с этим накопление технологического и организационного знания является, в значительной степени, уникальным и кумулятивным.

Коммерческие организации могут трактоваться как объекты, которые *несовершенным* образом развивают взаимно согласованные нормы совместимых со стимулами паттернов поведения и обучения.

¹⁹ Ср., в частности, [35; 37; 63; 116].

Совместно (i) сложность (и нестационарность) сред, в которых функционируют фирмы; (ii) множественные «эпистатические корреляции» среди поведенческих и технологических признаков; и (iii) значительные лаги между организационными действиями и выявляющими результативность обратными связями сред делают чрезвычайно трудной для понимания связь между тем, что фирмы делают, и способами, которыми они избирательно вознаграждаются на рынках, где такие фирмы функционируют. Ведь «эпистатические корреляции» в сфере решения проблем затуманивают непосредственную роль ответственности и репутации («...было ли виновно подразделение исследований и разработок, которое предоставило неадекватный образец, или же все испортил производственный цех?..»). Также далеки от совершенства «очки», интерпретирующие сигналы сред («...продаем ли мы много, несмотря на небольшое временное падение прибыльности, именно потому, что находимся на правильном пути, или просто потому, что мы сильно забыли о связи между ценами и издержками?..»). В этих обстоятельствах, по всей вероятности, зависимость от предшествующей траектории развития обуславливается как поведенческими («процедурными»), так и «когнитивными» формами инерции.

Это еще один аспект упомянутой выше фундаментальной дилеммы «использования/исследования». В неопределенных, плохо понятых, изменяющихся средах умеренно благоприятные обратные связи сред, судя по всему, усиливают воспроизводство укоренившихся организационных устройств и видов поведения, независимо от того, являются ли с концептуальной точки зрения «оптимальными» или нет.

2.6. Институты

Последние из упоминавшихся свойств представляют собой часть более общей точки зрения, применимой к множеству других формальных организаций, помимо коммерческих, – например, к государственным учреждениям, профсоюзам и т.д., – а также ко многим институциональным устройствам, включая свод этических норм, «привычки мышления» и т.д.²⁰ Как утверждал П. Дэвид [47], *институты* являются одним из фундаментальных *переносчиков истории*. Они переносят историю несколькими способами. Во-первых, они переносят и инерционным образом воспроизводят архитектурные родимые пятна своего происхождения и имеют тенденцию сохраняться даже за пределами того момента, когда условия, оправдывавшие их существование, – если такие условия вообще имели место, – прекращают свое действие. Во-вторых, они обычно привносят вклад в структурирование контекста, в котором происходят процессы социализации и обучения агентов и их взаимодействий. В этом смысле можно было бы сказать, что институты вносят вклад в формирование фактических ландшафтов приспособляемости для индивидуальных экономических деятелей и в изменение таких ландшафтов с течением времени. В-третьих, что не менее важно, они имеют тенденцию воспроизводить *коллективные восприятия и ожидания*, даже когда их расположение на «подлинных» ландшафтах в лучшем случае является неясным. В-четвертых, институты также представляют социальные технологии координации: как утверждали Нельсон и Сампат [115], они представляют собой источник (зависимых от предшествующей траектории развития) возможностей для социального обучения.

²⁰ Более детальный анализ природы «институтов» содержится в работах [38; 54].

В целом говоря, институты несут весь ограничивающий вес прошлой истории, касающейся возможного диапазона дискреционных поведенческих установок индивидуальных агентов, и, соответственно, вносят вклад в определение набора возможных миров, которых достигает коллективная динамика, при текущей структуре какой-либо социально-экономической системы.

Такие зависимые от предшествующей траектории развития свойства в действительности усиливаются широко распространенной *взаимодополняемостью* среди различных институтов, формирующих социально-экономическую структуру конкретных стран. Сопоставьте свидетельства и интерпретации, предложенные с разных точек зрения, включающих «институционалистскую» политическую экономию [80; 87; 127], вдохновленный теорией игр институциональный сравнительный анализ [6] и исторический институционализм [118]. Исчерпывающий анализ политических институтов содержится в работе [119], в которой доказывалось, что политическая деятельность характеризуется преобладанием специфических («политических») версий возрастающей отдачи. Основные причины прослеживаются, помимо всего прочего, в коллективной природе политической деятельности (создающей политический эквивалент сетевых внешних эффектов), в сложности политических институтов и в возможности использования политических полномочий для усиления асимметрии властных отношений. Все это, совместно с обычно коротким горизонтом политических деятелей и инерцией политических институтов, делает издержки обращения вспять специфического хода событий особенно большими и, таким образом, способствует широкому распространению феноменов блокировки.

Повторим, что взаимодополняемость обычно способствует формированию «неровного» ландшафта отбора. Таким образом, на этом уровне анализа нет однозначного показателя какого-либо конкретного способа организации, скажем, рынков труда, финансовых рынков или отношений между государством и коммерческими организациями...

Выявленные предпочтения зависят от степени взаимодополняемости между ними. Но обратная сторона той же самой медали – частое присутствие «локальных максимумов» в весьма метафоричном, по общему признанию, пространстве институциональных устройств, в котором имеет место сходимое стран, сходимое, происходящая зависимым от предшествующей траектории развития образом.

Возьмем один из возможных примеров и рассмотрим институциональные устройства, управляющие национальными системами инноваций и производства. В последних публикациях весьма убедительно доказывалось, что они являются основными ингредиентами в формировании паттернов роста различных стран и их специализации в международной торговле [7; 103; 113]. Более того, в огромном количестве публикаций, особенно по социологии, политическим наукам и политической экономии роста, был сделан сильный акцент на инерционном и самоподдерживающемся воспроизводстве институтов и организационных формах как факторах, определяющих конкретные паттерны роста разных стран, демонстрирующих разнообразные паттерны «догоняющего развития, отставания и опережения»²¹. По-прежнему случаи политической и институциональной блокировки почти никогда не являются полными, и то, что кажется «стабильным равновесием» для длительного периода, может быть легко подорвано последовательностью энергично самоусиливающихся, возможно внезапных, событий.

²¹ Некоторые стилизованные факты содержатся, среди прочих публикаций, в работах: [1; 57; 107].

Даже при рассмотрении показателей роста разных стран последние данные продемонстрировали возникновение новых (иногда непривлекательных) деятелей на международной экономической сцене, равно как и упадок кажущихся непривлекательными прочих деятелей.

В действительности вековые сравнения между судьбами, к примеру, Великобритании, Германии и США; России и Японии; Аргентины и Кореи; и т.д. бросают вызов аналитикам независимо от их теоретических предпочтений. Таким образом, вряд ли существуют какие-либо свидетельства наличия долгосрочных паттернов сходимости, например технологических возможностей, производительности труда, доходов на душу населения и т.д., нет легкого доказательства существования «механизмов сходимости/расходимости», которые можно не задумываясь применить к различным странам. С нашей точки зрения, «история», как экономическая, так и институциональная, по всей вероятности, имеет большое значение. Но это значение реализуется такими путями, которые, несомненно, значительно выходят за пределы какой-либо наивной гипотезы «первоначальных условий». Например, уровни образования, капитального запаса (нормализованного с учетом населения) в Корею конца 1940-х гг. были сопоставимы с беднейшими странами в мире и, безусловно, на несколько порядков ниже, чем в Аргентине, а также в Индии. Учитывая данный аспект, какие различия, если они вообще есть, в социально-экономических процессах и в формах их институциональной встроенности могут объяснить столь поразительные расхождения в выявленных результатах экономического развития?

2.7. От микроповедения к системной динамике и обратно

В этом разделе мы должны попытаться выделить несколько самых вероятных источников зависимости от предшествующей истории (или, используя нашу терминологию, от предшествующей траектории развития). Некоторые из них явно имеют отношение к динамике индивидуальных агентов и, выражаясь более образно, к динамике индивидуальных организаций. Другие свойства, напротив, должны быть связаны с *системной динамикой*, так как они представляют собой некоторые свойства динамики *совокупностей индивидуальных агентов*.

Однако выясняется, что вопрос о связи между этими двумя уровнями наблюдения является каверзным. Общеизвестно, что экономисты еще многого не знают об этом. Тем не менее выделяются два относительно устойчивых свойства.

Первое свойство: системная динамика обычно формируется характеристиками, мнениями, ожиданиями «деятелей на микроуровне», даже когда такие мнения расходятся с каким-либо разумным взглядом на среду, в которой функционируют агенты. Отсюда следует, что часто существуют достаточные основания для «самосбывающихся» ожиданий и видов поведения, что, очевидно, влечет за собой множественные равновесия или динамические траектории, *сформированные ожиданиями*. Хорошим примером здесь служит обширная литература о «равновесиях солнечных пятен»²². Основная идея заключается в следующем. Предположим, что некоторые агенты в системе придерживаются точки зрения, согласно которой некоторые «посторонние» переменные (например, солнечные пятна, или, что из этой же области, характеристики победительниц конкурсов красоты, или результаты футбольных матчей и т.д.) оказывают длительное влияние на экономическую динамику. Что произойдет с динамикой самой системы?

²² Первоисточником является работа [31]; современный обзор содержится в работе [23].

Ответ (если не обращать внимания на ряд нюансов) состоит в том, что динамика, или, аналогично, отбор равновесий, будет часто зависеть от распределения самих мнений, какими бы «безумными» они ни были.

Второе устойчивое свойство имеет отношение к агрегированию и общей нехватке изоморфизма между поведением на микроуровне и на системном уровне. Так, например, распределения стационарных («рутинизированных») правил может вполне порождать динамику, очевидно зависящую от истории, как явный результат статистического агрегирования всего многообразия агентов [72]. Похожим образом как будто обладающие «хорошими свойствами» отношения между агрегатными переменными, например между ценами и количествами, оказываются результатом явного агрегирования разнородных агентов, сталкивающихся с бюджетными ограничениями [84].

Для наших текущих целей эти последние свойства означают также то, что они могут дать импульс разным комбинациям между «гибким», обратимым микроповедением и имеющей большое значение зависимостью от предшествующей траектории развития на системном уровне и наоборот (классификация предложена в работе [62]).

Последний, но не менее важный аспект состоит в том, что нужно учитывать важность *макрооснований* для микроповедения. Коллективные нормы, институты, распространенные привычки мышления и прочие подобные факторы имеют первостепенную значимость в формировании «микроментальных моделей», предпочтений и поведенческих паттернов, поскольку вся история фиксируется в укоренившихся институтах, приводит в действие их самовоспроизводящиеся эффекты.

3. Теоретические трактовки процессов, зависящих от траектории предшествующего развития

В истории экономической дисциплины обнаруживается блестящее раннее описание возрастающей отдачи, зависящей от траектории предшествующего развития. Рассказ Адама Смита о «булавочной фабрике» известен. Вкратце: эффективность производства булавок повышается по мере роста разделения труда, степени механизации производства и развития специализированного машинного оборудования, которые, в свою очередь, зависят от размеров рынка сбыта, который, в свою очередь, увеличивается по мере повышения эффективности производства...

На протяжении последних двух столетий несколько плодотворных исследований внесли вклад в понимание процессов положительной обратной связи в сфере накопления знаний и экономического роста²³ (вспомним также, что, как уже отмечалось, возрастающая отдача не является необходимым условием для возникновения зависимости от предшествующей траектории развития²⁴). Однако следует откровенно сказать, что возрастающая отдача и зависимость от траектории предшествующего развития упорно игнорируются магистральным направлением экономической теории по соображениям, которые здесь невозмож-

²³ К известным примерам относятся работы Э. Янга, Н. Калдора и Г. Мюрдаля. См. анализ в работе [13, ch. 1].

²⁴ Ср. исчерпывающий анализ в работах П. Дэвида [44; 46; 48]. Более того, в работе [21] показано, что при определенных обстоятельствах возрастающая отдача не является даже достаточным условием для зависимости от траектории предшествующего развития (см. также ниже, раздел 5).

но обсудить²⁵. Такое плачевное положение дел в течение долгого времени усиливалось отсутствием формальных инструментов, пригодных для анализа процессов, зависящих от траектории предшествующего развития. Но в последнее время в этой сфере произошли изменения.

3.1. Формальные инструменты

Множество убедительных формальных результатов, полученных благодаря инструментам математического моделирования, обеспечило новые способы представления как нелинейной детерминистичной динамики, так и стохастической динамики. Вкратце в очень упрощенной форме представим обзор некоторых полезных формальных инструментов.

Нелинейная динамика и хаос

Предположим, что системную динамику можно представить через функцию перехода f , которая определяет значение переменной в период $t + 1$ по отношению к ее значению в период t :

$$x_{t+1} = f(x_t). \quad (1)$$

Определим *сбалансированное состояние* как точку x^* , для которой $x^* = f(x^*)$, т.е. это точка, в которую система «водворяется». Если функция перехода является линейной, то существует только одно сбалансированное состояние (стабильное или нестабильное). Множественность сбалансированных состояний возникает по мере появления у функции перехода свойств нелинейности (пример приведен на рис. 3). В детерминистичных рамках сбалансированное состояние, к которому в конечном счете будет сходиться система, определяется исключительно первоначальными условиями. Важным свойством системы является ее полная предсказуемость. При заданных первоначальных условиях и функции перехода в принципе известно конечное состояние, которого достигнет система, а также точная траектория, по которой она будет следовать.

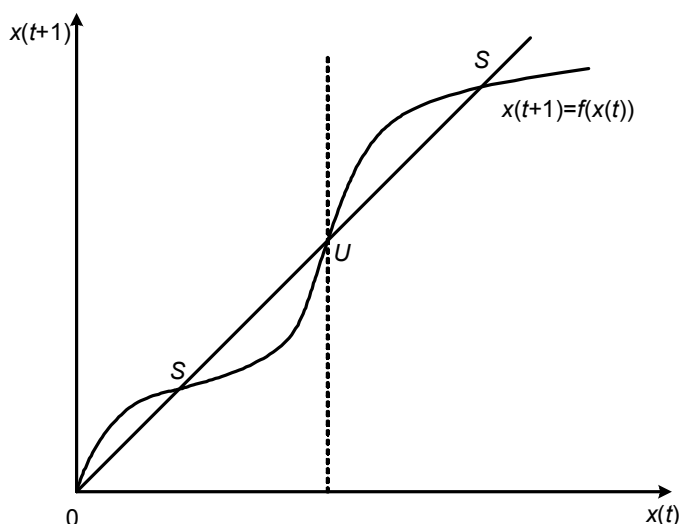


Рис. 3. Нелинейная функция перехода, которая означает множественность сбалансированных состояний. Стабильные и нестабильные сбалансированные состояния обозначены соответственно символами S и U

²⁵ О различных аспектах эпистемологии парадигмы, которая в течение длительного времени упорно делала акцент на свойствах равновесия, зависящего от истории, см. [74; 86; 112].

Все большее понимание свойств нелинейных динамических систем дало новые догадки и инструменты анализа²⁶. Более того, как было многократно продемонстрировано в таких областях, как физика, химия и молекулярная биология, нелинейные процессы могут вылиться в «самоорганизацию» систем как свойство, далекое от равновесия. Очень сложные виды поведения могут возникнуть даже при простых функциях перехода, и здесь самым известным примером является логистическая функция. Однако такие системы могут быть весьма чувствительны к малым нарушениям первоначальных условий, а их долгосрочное поведение может демонстрировать множественность траекторий. Сколь угодно малые первоначальные различия могут выливаться в кумулятивно растущие расхождения в исторических траекториях через самоусиливающуюся динамику. Самым известным примером является *хаотичная* динамика.

Определение хаоса базируется на сильной зависимости динамических систем от первоначальных условий, в том смысле что сколь угодно малые различия могут привести ко все более расходящимся траекториям в системной динамике. Отсюда следует, что хаотичные паттерны – это такие паттерны, при которых траектория динамической системы совершенно непредсказуема в долгосрочной перспективе, а структура характеристик такова, что отличает их от чисто случайного поведения и делает возможным краткосрочную предсказуемость.

Стохастические процессы

Особый потенциальный источник зависимости от траектории предшествующего развития в динамике имеет отношение к воздействию *ex-ante* непредсказуемых шоков, происходящих в ходе всего процесса. Это свойство учитывалось различными типами стохастических моделей, возможно содержащих зависимость вероятностных распределений самих шоков от предшествующего времени или от предшествующего состояния²⁷.

П. Дэвид [48] дает два взаимодополняющих определения процессов, зависящих от траектории предшествующего развития, а именно: «*Отрицательное определение*: говорят, что процессы, которые являются неэргодичными и, таким образом, не способны освободиться от своей истории, порождают результаты, зависящие от предшествующей траектории.

<...> *Положительное определение*: стохастический процесс, зависящий от предшествующей траектории, – это процесс, чье асимметричное распределение эволюционирует как последствие (функция) своей собственной истории» [48].

Ключевое понятие здесь – *эргодичность*. Интуитивно можно сказать, что процесс является эргодичным, если в пределе на его распределение не влияют события, случившиеся «на протяжении пути» (мы дадим более формальное определение в приложении). Это означает, что в длительном периоде первоначальная история не влияет на вероятность²⁸ различных возможных состояний, которых может достичь система. Противоположный тезис относится к *неэргодичности*.

В теории стохастических процессов точкой отсчета для анализа служат *марковские процессы*. В каноничном марковском процессе «вероятности пере-

²⁶ Ср. [30; 81; 120; 121; 123].

²⁷ Хороший пример формальных инструментов можно найти уже в классических работах типа [69] и [41]. Однако их экономическое применение (со значительными усовершенствованиями) является более поздним феноменом.

²⁸ Здесь слово «вероятность» (likelihood) употребляется не в том смысле, который ему придается в теории вероятности (probability). – *Прим. пер.*

хода», определяющие динамику системы, зависят только от текущего состояния системы, независимо от всей истории прежних состояний. Давайте вспомним о простом случае «случайного блуждания», о котором можно думать при описании движения какой-либо единицы вдоль траектории. Единица может идти либо вверх, либо вниз, с соответствующими вероятностями p и q . Эти вероятности перехода характеризуют движение из периода t в период $t+1$ и только за один временной интервал, независимо от прежних позиций, которые занимала эта единица²⁹. Напротив, история прежних событий значима в немарковских процессах, которые используются для моделирования экономических феноменов, зависящих от траектории предшествующего развития. Мы дадим два иллюстративных примера, которые также относятся к прежде обсуждавшимся источникам зависимости от траектории предшествующего развития.

Первый пример касается *процессов урны Поля*³⁰. В работе [14] эти процессы использовались для моделирования возрастающей отдачи от заимствования альтернативных технологий в ситуации, когда стимулы для заимствования каждой технологии зависят от количества лиц, осуществивших заимствование в предыдущее время. Модель предполагает урны, содержащие шары разного цвета. По существу, можно думать о разных цветах как об альтернативных технологиях. Каждый агент извлекает шар, а затем кладет шар того же цвета обратно в урну. Тогда каждый раз, когда выбирается технология, вероятность выбора той же самой технологии в следующем периоде увеличивается. Можно доказать, что при весьма общих условиях предельным состоянием системы является доминирование одной из технологий. Если считать предельное состояние поглощающим, то это формально определяет процесс блокировки в одной технологической монополии. Вторым примером дается так называемая *модель избирателя*³¹. Модель описывает случайные локальные взаимодействия между агентами в конечной совокупности. Основная идея состоит в том, что агенты голосуют в зависимости от того, как голосуют их «соседи». В одном и в двух измерениях можно доказать, что система трансформируется в однородную структуру, в которой все агенты голосуют за одну и ту же партию. Локальные положительные обратные связи играют ключевую роль для объяснения блокировки в это необратимое состояние. В то же время первоначальные условия и конкретная реализация выбора на микроуровне определяют, какое из состояний достигается в пределах какой-либо одной «истории» (в работе [48] обсуждается социально-экономическая значимость модели).

4. Пытаясь понять зависимость от траектории предшествующего развития в экономической эволюции: некоторые результаты и проблемы

Некоторые упомянутые выше примеры формального моделирования зависящих от траектории предшествующего развития экономических процессов следует воспринимать как многообещающие, хотя для постижения некоторых фундаментальных свойств экономической динамики все еще предпринимаются весьма ру-

²⁹ Однако заслуживает упоминания важное свойство: даже для простейшего случайного блуждания состояние в период t воплощает полностью память обо всех шоках, которые направляли ее с самого начала.

³⁰ См. некоторые формальные определения и результаты в приложении.

³¹ Детали ср. в оригинальной модели: [88] и [102].

диментарные попытки. Такие попытки, несомненно, не в состоянии дать какое-либо законченное объяснение социально-экономической эволюции (например, ср. «грандиозную» эволюционную исследовательскую программу, намеченную в общих чертах в работе [65], которая, в свою очередь, строится на плодотворном исследовании [116]). Однако благодаря этим попыткам уже удалось прийти к некоторым глубоким идеям и вместе с тем к интересным интерпретативным загадкам.

4.1. Степени зависимости от истории и ее обнаружение

П. Дэвид [48] предлагает следующую классификацию степеней «историчности», т.е. силы влияния прошлого в экономической динамике: «...слабая история имеет место настолько, насколько допускает “стрелу времени” (устоявшийся смысл различия между прошлым и настоящим)... средняя история допускает, что мгновенные сделки между дискретными состояниями имеют большие и, возможно, бесконечные издержки корректировки, так что они занимают время, и для достижения конечного состояния (размера семьи, капитального запаса, репутации, уровня образования или навыков) осуществляется последовательность, а поэтому у нас есть идея динамической траектории, являющейся объектом выбора; сильная история допускает, что некоторые динамические системы удовлетворяют условиям, благоприятствующим зависимости результатов от предшествующей траектории развития, или условиям вероятностей перехода и асимптотических распределений результатов» ([48]. Курсив наш. – Авт.).

В рамках широкого класса процессов, демонстрирующих *некоторые* формы зависимости от истории, насколько фактически история имеет значение? Какая из предшествующих «степеней историчности» к каким феноменам применима?

При решении таких вопросов сразу же возникает большая методологическая проблема. Большинство ученых-обществоведов (повторим, равно как и биологов) наблюдают только одну историческую траекторию. Если очень сильно повезет, то эволюционистам-биологам удастся четко обнаружить – как это был способен сделать Дарвин – лишь некоторые независимые (в биологических масштабах весьма короткие) ветви одного и того же эволюционного процесса. Ученые-обществоведы обнаружили, что даже труднее наблюдать и сравнивать траектории альтернативных выборов. Отсюда возникает вопрос: как можно быть уверенным в том, что обнаруженное в фактической истории было не единственно возможной траекторией при заданных ограничениях системы?

Определенно, антропологи имеют богатый материал сравнительных свидетельств, но очень трудно с их помощью влиять на обсуждаемые здесь проблемы зависимости от предшествующей траектории развития. Сравнительно более скромная, но все еще обескураживающая задача касается анализа технологической и институциональной динамики в сфере современной, в основном «капиталистической», истории. Имеет ли такая динамика единственно возможные траектории при заданных ограничениях системы? Или, напротив, можно думать о другой динамике – концептуально возможной на базе первоначальных условий, – исследование которой устранено какой-либо фактической последовательностью событий?

Можно задать еще более конкретный вопрос: почему были выбраны исторические наблюдаемые технологии? Были ли они «по своей сущности» лучше в аспектах, все более прозрачных для вовлеченных деятелей? Или, напротив, они стали доминировать как результат множественных (по ошибке не учтенных) микрорешений, постепенных корректировок, сосуществования институциональных структур и прочих подобных аспектов – независимо от наличия концепту-

ально «лучших», относительно неисследованных видов деятельности (разумеется, похожие вопросы применимы по отношению к возникновению и устойчивости конкретных институтов, форм корпоративных организаций и т.д.)?

Ясно, что конкурирующие ответы на вопросы такого типа и конкурирующие методологии исследования взаимно переплетаются.

Стиль интерпретации делает акцент на конечном результате какого-либо процесса и – при столкновении с концептуальными, как будто «лучшими» альтернативами – пытается оценивать «исправляемость» *статус-кво*. При больших или чрезмерных издержках «исправления» и при отсутствии заметных «иррациональностей» на протяжении истории прошлых решений, на следующем этапе анализа декларируется отсутствие зависимости от предшествующей траектории развития. Эта крайняя точка зрения предполагает попытку оправдать и объяснить какое-либо конечное состояние системы как являющееся лучшим возможным результатом при заданных (воспринимаемых) ограничениях несовершенного информированных, но полностью «рациональных» агентов на всем протяжении траектории. Точка зрения, четко проиллюстрированная в работах [100] и [101]³², по существу, ориентирована на рационализацию всего того, что наблюдается как равновесие, и, в то же время, на приписывание рациональной целенаправленности всем действиям, приведшим к какому-либо текущему состоянию.

По поводу всего этого П. Дэвид [48] и Дж. Доси [55] сходятся в своем скептицизме относительно каких-либо панглоссианских интерпретаций истории «лучшего из того, что могло случиться», интерпретаций, «доказываемых» главным образом аргументом, согласно которому «рациональные агенты» не допускают реализации чего-либо неоптимального (сравните с доводами в вольтеровском «Кандиде» в пользу Божественного Провидения).

Сторонники иной точки зрения, напротив, смело пытаются бросить вызов приверженцам сослагательного наклонения («...что бы случилось, если бы...»). Поэтому они делают акцент на фактической цепочке развития событий, на возможных механизмах распространения, связывающих их, и вместе с тем на (варьирующихся) потенциальных средствах, с помощью которых индивиды и коллективные деятели влияют на отбор будущих эволюционных траекторий.

Значительная часть таких выкладок неизбежно является «качественной», основанной на анализе конкретных ситуаций, подробных сравнениях среди фирм и стран, демонстрирующих различные эволюционные паттерны, и т.д.³³ Тем не менее взаимодополняемые исследования затрагивают некоторые свойства, зависящие от предшествующей траектории развития, на более количественной базе, связанной, например, с реальными и финансовыми временными рядами.

Взаимодополняемая задача: обнаружение нелинейности

Ранними примерами статистических инструментов, предназначенных для обнаружения форм зависимости от предшествующей траектории развития, являются те из них, которые применялись для обнаружения хаоса. Хотя хаос можно легко получить из экономических моделей, до сих пор собрано не так уж много подтверждающих свидетельств. Если ограничиться высокочастотными временными рядами, то здесь обнаруживаются некоторые свидетельства хаотичного

³² Критическую оценку такой точки зрения см. в работах [48] и [55].

³³ Интересные выкладки, сделанные в том числе несколькими уважаемыми историками, содержатся в работе [40].

поведения³⁴, но их едва ли можно найти в отношении других экономических рядов³⁵. В работе [29] был формально протестирован хаос на базе множества наборов экономических и финансовых данных. Это было сделано посредством применения теста «BDS», представленного в работе [26] для обнаружения хаоса небольших размеров. В то же время сам Брок отмечал, что «...хаос – это очень специфический вид нелинейности...», поэтому ошибочно «...делать вывод, что слабые свидетельства, подтверждающие хаос, означают слабые свидетельства, подтверждающие нелинейность» [25, р. 7].

Более того, отметим, что очевидная линейность/предсказуемость/отсутствие зависимости от предшествующей траектории развития в некотором масштабе времени не исключает более «глубокую», возможно, более «медленную» динамику, зависящую от предшествующей траектории развития. Так, например, при условиях, похожих на то, что в биологии называют «прерываемыми равновесиями» [68], фазовые переходы между очевидными сбалансированными состояниями могут происходить не часто, весьма неожиданно, будучи непредсказуемо инициированными цепочкой событий³⁶, хотя при этом линейные структуры временных рядов в (квази)равновесных состояниях все же могут сохраняться.

4.2. Зависимость от предшествующей траектории развития в экономической эволюции

Если допустить все это, то как такие разные степени зависимости от предшествующей траектории развития проявляются в «грандиозной» эволюционной интерпретации экономических изменений? Эта зависимость, как было с гораздо большей детальностью показано в работах [37] и [65], связана, по крайней мере, со следующими фундаментальными элементами:

- (i) разнородные, «ограниченно рациональные», но инновативные агенты;
- (ii) возрастающая отдача в сфере накопления знаний;
- (iii) механизмы коллективного отбора, включающие, разумеется, рыночные взаимодействия;
- (iv) множественные формы социальной встроенности процессов адаптации, обучения и отбора.

Недавно С. Гульд напомнил нам (первоначально рассматривая эволюцию в области биологии), что при интерпретации эволюционной динамики нужный ракурс можно получить, пытаясь идентифицировать, что останется неизменным, если «ход эволюции ускорится в два раза» [77].

Этот вопрос является очень серьезным вызовом и для ученых-обществоведов.

Нет нужды говорить, что «скорость хода» сначала, по всей вероятности, изменит состав «выигравших» и «проигравших»; тех, кто выжил, и тех, кто не выжил; тех, кто оказался наверху социальной лестницы, и тех, кто внизу. Однако такой вывод не должен восприниматься как большая неожиданность. Все-таки гораздо лучше думать о равновесиях, *независимых* или *зависимых* от предшествующей траектории развития, имеющих место на *уровне системы*, безотносительно к индивидуальным судьбам.

³⁴ Обзор литературы по хаосу в макроэкономике и финансах содержится в работе [98] и в более ранней публикации [90].

³⁵ Более оптимистичная точка зрения на значимость хаотичной динамики для экономических феноменов содержится в работах [33; 34].

³⁶ Глубокий и уместный здесь анализ, посвященный дискуссиям о «длинных волнах» в экономическом росте, содержится в работе [74].

И что же можно сказать по поводу динамики на уровне системы? Следует с горечью признать, что эволюционные аргументы слишком часто использовались в качестве *ex post* рационализации любых наблюдавшихся феноменов. Общее мнение состоит в следующем: «объяснение нечто существующего» слишком часто означало демонстрацию того, почему в некотором надлежащем образом определенном пространстве «все, что существует, есть максимум чего-либо», и это есть причина того, почему оно неизбежно существует...

Довольно много случаев применения «эволюционных игр» как к экономической науке, так и к биологии находится в опасной близости к указанному интерпретативному архетипу (чуть больше об этом один из нас рассказывает в работе [65]). По всей видимости, даже относительно изощренные эволюционные интерпретации экономических изменений имеют тенденцию игнорировать возможную зависимость конкретных эволюционных траекторий от истории.

Напротив, несколько уже упоминавшихся выше примеров анализа (в основном качественного) свойств национальных систем производства и инновации и «политической экономии» роста подводят к глубоким догадкам относительно фундаментальных факторов зависимости от предшествующей траектории развития. И подобные предположения косвенно подтверждаются некоторыми формальными результатами в разных теоретических областях. Они включают, как уже упоминалось, зависимый от предшествующей траектории развития отбор среди альтернативных технологий, а также зависимости от предшествующей траектории развития в статистических свойствах процессов роста, происходящих в отраслях и экономиках, даже при неизменных первоначальных условиях (ср. [133] и [56]).

Несомненно, подавляющую часть работы по исследованию возможных свойств зависимости от истории в существующих моделях экономической эволюции еще предстоит сделать. Вместе с тем в той же степени безотлагательная задача касается разработки расширенных интерпретативных рамок, в явном виде охватывающих *иерархически структурированные эволюционные процессы*. Такие процессы, например, учитывают в среднем медленно меняющиеся институты, которые, в свою очередь, структурируют в среднем быструю динамику социальной адаптации, технологических исследований и т.д. (замечательный пример такого анализа, связанного с биологией, содержится в работе [71]).

4.3. Избранная история может быть весьма «плохой»: неприятное признание различия между интерпретативным и нормативным анализом

«Эволюция» как таковая, и в биологии, и в социально-экономической области, обычно включает, если пользоваться предыдущими определениями, «слабую» или «среднюю» зависимость от истории. Однако более сложный вопрос касается свойств эволюционных процессов с точки зрения каких-либо нормативных критериев. Влечет ли «эволюция» за собой некий «прогресс» в некоем надлежащем образом определенном пространстве?

Как уже упоминалось, общий взгляд на зависимость от истории какого-либо социально-экономического процесса в принципе вполне отделим от какой-либо нормативной оценки так или иначе определенного «социального качества» результатов, которые случилось выбрать истории. Как в деталях доказывает П. Дэвид [48], можно думать о довольно большом количестве обстоятельств, несомненно учитывающих множественные *нейтральные* равновесия или траектории, которые оказываются (приблизительными) эквивалентами с нормативной точ-

ки зрения. Если подходить к делу формально, то хорошей иллюстрацией этого тезиса является исходный пример с урнами Поля. Весь набор предметов, находящихся на интервале $[0, 1]$, оказывается набором фиксированных точек, удовлетворяющих условию $f(x) = x$, где x может означать частоты, к примеру, технологий, типов поведения, стратегий, организационных форм и пр., а $f(x)$ – вероятности их социального заимствования без приписывания им какой-либо особой нормативной характеристики.

Дальнейшие полезные примеры можно взять из биологии. Эти примеры наводят на мысль о широком распространении *нейтральных дрейфов* в генотипическом пространстве, отображающемся в разнообразных, но эквивалентных по своей приспособляемости фенотипических структурах.

В то же время в равной степени важно, что многие зависимые от предшествующей траектории развития процессы приводят к возможности блокировки, предполагающей замыкание на равновесиях или траекториях, которые являются «доминируемыми» с нормативной точки зрения (т.е. «социально худшими») в сравнении с другими, концептуально «лучшими» равновесиями или траекториями. Последние *могли бы быть обнаружены* при неких заданных первоначальных условиях, но в конечном счете оказываются недостижимыми при приемлемых издержках переключения в более позднее время³⁷ (данный тезис убедительно отстаивался в работе [13]). В этом плане до сих пор немного аналитиков сосредотачивало свое внимание на весьма простых случаях выбора среди технологий и социальных конвенций, часто подчеркивая зависимые от предшествующей траектории развития свойства процессов, лежащих в основе отбора. Однако значимость зависимого от предшествующей траектории развития отбора относительно «плохих» институциональных устройств и технологий остается весьма спорным вопросом. Одна из тенденций состоит в отходе от какого-либо наивно-го взгляда на эволюционную динамику, взгляда, согласно которому она реализуется по принципу «от худшего к лучшему», несмотря на причиняющие затруднения обходные пути и движения вспять. Во многих отношениях такая «прогрессивная» точка зрения разделяется самыми разными учеными, начиная от Карла Маркса и заканчивая современными экономистами-неоклассиками³⁸. В эмпирическом плане, как недавно показал Р. Нельсон [114], вполне может происходить так, что «физические технологии» часто демонстрируют «восходящие» свойства в большей степени, нежели «социальные» технологии. Данное обстоятельство связано с тем, что мы в большей мере способны тестировать гипотезы и систематизировать решения насущных проблем в первой из этих сфер, а не во второй. Например, в то время как, скажем, электричество, антибиотики или вакцины оказались бесспорными технологическими достижениями, в социальной сфере аналогичные случаи обнаруживаются редко.

История как таковая полна примеров коллективной динамики, приводящей систему из *лучшего состояния в худшее*. По нашему мнению, история с островом Пасхи, ярко описанная в работе [49] и далекая от того, чтобы быть какой-то

³⁷ Формально можно показать, что асимптотические издержки переключения вполне в состоянии оказаться бесконечными, *при динамической возрастающей отдаче* даже при переходе от «худшей» к (концептуально) «лучшей» технологии или организационной форме, и т.д.

³⁸ В действительности многие экономисты, даже те, что используют самые изощренные подходы, склонны трактовать историю как трудный и долгий процесс, приводящий экономики, несмотря на значительные движения вспять, к рыночному («капиталистическому») типу: см., к примеру, [83].

особой случайностью, в действительности представляет собой архетип общераспространенных процессов переходов ко все более и более худшим координационным равновесиям. К тому же типу коллективной динамики, вероятно, относится упадок многих цивилизаций: институты и поведение субъектов на микроуровне совместно эволюционировали такими путями, что генерировали повторяющиеся переходы ко все более и более худшим социальным устройствам.

5. Блокировка и разблокировка: некоторые заключительные замечания относительно конфликта между свободой и необходимостью

Из нашего предшествующего анализа следует, что всегда функционируют два отчасти взаимодополняющих механизма. С одной стороны, специфические истории наращивания знаний, формирования ожиданий, возникновения конкретных организационных структур и прочих аспектов совместно генерируют относительно *уникальные* и поэтому *разнородные* микроистории.

С другой стороны, различные механизмы выверки индивидуальных и организационных решений совместно со сходимостью к доминирующим технологиям и институтам приводят к уменьшению такого разнообразия среди агентов и влекут за собой соответствие видов поведения, практик, ожиданий.

Более точно, механизмы, находящиеся в сердцевине «согласованности» на агрегатном уровне, включают: (i) социальную адаптацию отдельных деятелей; (ii) зависимое от предшествующей траектории развития репродуцирование множественности институтов, управляющих взаимодействиями среди агентов; (iii) механизмы отбора (содержащие в себе, разумеется, динамику рыночного отбора). Эти процессы вносят вклад в объяснение блокирования в специфических социально-экономических траекториях. Но случаи блокировки редко носят абсолютный характер: развертывание истории, хотя и закрывает более или менее непоправимо возможности, которые были доступны, но не реализованы когда-то в прошлом, является также источником новых «окон возможностей» (по терминологии П. Дэвида), позволяющих осуществить разблокировку и освободиться от прошлого.

Опишем в общих чертах некоторые из факторов, которые могут функционировать как потенциальные источники разблокировки.

Первый фактор – это прямолинейный механизм разблокировки, связанный с *вторжениями*. Они могут иметь место в буквальном смысле, как это часто происходило с прошлыми цивилизациями, а также в более метафоричных смыслах, когда имеется в виду «заражение» появившимися исходно где-то в другом месте организационными формами, культурными признаками и прочими аспектами, а также их диффузия. Если следовать в первую очередь организационным примерам, то можно подумать о всемирном «вторжении» тейлористских принципов организации труда, первоначально разработанных в США, или более недавний случай диффузии японских управленческих практик. *Второй фактор*: социальная адаптация никогда не бывает полной, по крайней мере в современных обществах. Однако разрыв между социальными нормами и предписываемыми правилами, с одной стороны, и ожиданиями, «ментальными моделями», особенностями поведения, которым агенты фактически следуют, с другой стороны, может оказаться чрезвычайно мощным источником динамики разблокировки. Среди большого количества публикаций на эту тему смотрите прекрасный срав-

нительный анализ избытка случаев покорности и бунтов в работе [110], а также, если рассматривать работы из лагеря экономистов, формальные исследования некоторых следствий из «когнитивного диссонанса», включая [2; 95; 96]. Третий, связанный с предыдущим фактор состоит в том, что отклоняющееся от среднего («девиантное») поведение может вполне повлечь за собой, в определенных обстоятельствах, то, что представители естественных наук называют «симметричным разрушением», а также фазовые переходы к иным коллективным структурам [3].

Четвертый фактор связан с фундаментальной ролью в предотвращении необратимых социально-экономических блокировок, которую играют различные формы разнородности среди агентов, проявляющейся в технологической компетентности, поведенческом репертуаре, стратегиях, предпочтениях и т.д.³⁹

Пятый фактор состоит в том, что возможности разблокировки могут быть побочным продуктом тех самых механизмов, которые сначала стимулируют зависимость от предшествующей траектории развития. В действительности множество организационных форм, поведенческих паттернов и прочих подобных аспектов отбираются в множественных сферах отбора, причем, возможно, в соответствии с различными критериями. Так, например, как показано в работе [37], организационные рутины влекут за собой, вполне вероятно, нелегкие компромиссы между их действенностью в решении проблем и их свойствами в плане примирения противоречащих интересов. Как было продемонстрировано выше, взаимодополняемость функций, судя по всему, стимулирует множественность равновесий и зависимость от предшествующей траектории развития. Однако такие равновесия могут быть «метастабильными», порождая возможность разблокировки, стимулируемой возрастающей неадекватностью в некоторых задействованных сферах (т.е. в некоторых «ландшафтах отбора»). Хорошей иллюстрацией для этой точки зрения является возрастание несоответствия между формальными иерархиями, стимулами и фактическими полномочиями по принятию решений, несоответствия, приведшего к коллапсу централизованно планируемых экономик [32].

Наконец, шестым, основным фактором разблокировки исторически было возникновение радикальных технологических инноваций, баз нового знания, новых источников технологических возможностей (т.е. того, что было названо в работе [51] новыми технологическими парадигмами), о силе «Неприкованного Прометея» технического прогресса см. плодотворные работы [73; 97; 122]. В конечном счете, как мы пытались показать в этом очерке, человеческая деятельность всегда предполагает конфликт между тиранией нашего коллективного прошлого и очевидной свободой нашей воли. По общему мнению, мы еще весьма далеки от того, чтобы четко понять даже самые основные механизмы, лежащие в основе такого конфликта. Однако эта задача является фундаментальной, если мы хотим справиться с бесчисленными проблемами коллективного действия, с которыми мы непрерывно сталкиваемся и при этом пытаемся (несовершенным образом) освободиться от тисков прошлого и сформировать наше будущее.

³⁹ Разнородность агентов может также содействовать в объяснении того, почему блокировка может не произойти: можно наблюдать, когда на рынке сосуществуют разные технологии или организационные формы. Как показано в работах [19] и [22], сходимость к монополии технологии, организационной формы и т.д. может в действительности не произойти даже при условиях возрастающей отдачи, если степень разнородности агентов достаточно высока. Аналогично в работе [82] доказывается, что разнородность агентов представляет собой условие избежания множественности неопределенных равновесий в моделях общего равновесия.

Приложение

Эргодичность в стохастических процессах

Возьмем семейство *марковских процессов* в качестве отправной точки для интересующих нас здесь стохастических процессов. При данном наборе возможных состояний, в которых система может себя обнаружить, интересующим нас в общем плане аспектом являются вероятностные распределения состояний, возможно разные в разных моментах времени. Для марковских процессов (инвариантных по времени):

$$Pr(X_t = y | X_{t-1} = x, \dots, X_0 = x_0) = Pr(X_t = y | X_{t-1} = x) = p_{xy}. \quad (2)$$

То есть вероятность пребывания в состоянии x во время t , обусловленная всеми состояниями, которые посещались в прошлом, сводится к вероятности, обусловленной только состоянием, которое посещалось в предыдущий период $t - 1$. Вероятность p_{xy} называется вероятностью перехода из состояния x в состояние y ⁴⁰ и вместе с распределением исходных состояний полностью определяет совместное (безусловное) вероятностное распределение набора возможных состояний. Более того, можно подразделить набор всех возможных состояний на *проходящие* и *периодические* состояния в зависимости от вероятности того, что стохастический процесс вернется к состояниям после первого посещения. Стохастический процесс является *эргодичным*, если можно получить вероятностное распределение периодических состояний, которые в пределе не зависят от первоначального состояния системы.

Немарковские процессы не удовлетворяют условию (2), означаящему, что вся траектория прежде посещавшихся состояний значима для определения вероятности обнаружения процесса в конкретном состоянии в любом данном периоде времени.

Процессы, связанные с урной Поля

Представим себе урну бесконечной вместимости, содержащую шары двух цветов, скажем, белые и черные. Каждый раз, когда c шаров определенного цвета вынимается из урны, такое же количество шаров того же цвета кладется в нее (в обобщенной модели урны существует k разных цветов шаров). Если c больше единицы или равно этому числу, то процесс влечет за собой положительную обратную связь: если шар данного цвета однажды был вытянут, то вероятность изъятия шара того же цвета на следующем этапе увеличится. Если $c = 0$, то процесс сводится к независимым бернуллианским изъятиям, а если c является отрицательным числом, то процесс порождает отрицательную обратную связь. Можно доказать, что если $c \geq 1$, то такой процесс с единичной вероятностью сходится к доминированию шаров одного-единственного цвета. Данное предельное состояние является *поглощающим*, это означает нулевую вероятность выхода из такого состояния⁴¹. В случае с урной, содержащей шары двух цветов, пусть X_t будет долей белых шаров в урне в период t . Рассмотрим случай, в котором по од-

⁴⁰ Здесь мы трактуем вероятность перехода как инвариантную относительно времени. Можно было бы сделать обобщения для вероятностей, зависящих от времени.

⁴¹ По поводу обзора положения дел в обобщенных моделях урны и намеков относительно их применений в экономическом анализе см. [59].

ному шару добавляется в урну на каждом временном этапе $t = 1, 2, \dots$. Вероятность того, что новый шар окажется белым, является функцией доли X_t , скажем $f_t(X_t)$, где $f_t: [0, 1] \rightarrow [0, 1]$. Тогда новый шар окажется черным с вероятностью $1 - f_t(X_t)$.

Тогда можно представить динамику X_t в виде:

$$X_{t+1} = X_t + (\xi_t(X_t) - X_t)/(t + n) \text{ при } t \geq 1 \text{ и } X_1 = n_w/n, \quad (3)$$

где n_w – доля белых шаров в исходном периоде времени; ξ_t – независимые случайные переменные с бинарным результатом, определяемым следующим образом:

$$\begin{aligned} \xi_t(X_t) &= 1 \text{ с вероятностью } f_t(X_t); \\ &0 \text{ с вероятностью } 1 - f_t(X_t). \end{aligned} \quad (4)$$

$f_t(X_t)$ представляет среднее значение $\xi_t(X_t)$. Назовем $\psi_t(X_t) = \xi_t - f_t(X_t)$ разностью между $\xi_t(X_t)$ и его математическим ожиданием, так что $E[\psi_t(X_t)] = 0$. Тогда мы можем переписать уравнение (3) следующим образом:

$$X_{t+1} = X_t + (f_t(X_t) - X_t) + \psi_t(X_t)/(t + n) \quad (t \geq 1).$$

При такой формулировке реализация процесса в период $t + 1$ задается суммой реализации процесса в период t и члена с двумя компонентами. Первый компонент $f_t(X_t) - X_t$ является систематическим, второй компонент $\psi_t(X_t)$ представляет собой шум с нулевой средней. Тогда предельные точки последовательности X_t должны принадлежать подходящим образом определенному множеству нулей функции $f_t(x) - x$ для $x \in [0, 1]$.

В действительности описанный случай является самым общим, без условий непрерывности функции f . Анализ и формальные доказательства предельных результатов см. [14; 59; 85].

Динамика репликатора

Эволюционная теория, разработанная в биологии, базируется на двух основных элементах: (i) непрекращающемся генерировании новшеств; (ii) отборе «лучших» видов при заданных разнородных совокупностях.

Исходное математическое представление механизма отбора через так называемую *динамику репликатора* осуществляется посредством уравнения Фишера (более подробно о применении в экономической науке см. [108]). Предположим, что существуют n типов организмов в совокупности. Обозначим долю совокупности типа i символом x_i , а ее приспособляемость – символом F_i . Тогда уравнение Фишера при линейном непрерывном упрощении выглядит следующим образом:

$$\dot{x}_i = c x_i [F_i - F],$$

где F – средневзвешенная приспособляемость в совокупности:

$$F = \sum x_i F_i.$$

Способ, посредством которого функционирует подобная простая версия динамики репликатора, таков, что относительная частота типов с превышающей среднее значение приспособляемостью растет, в то время как доля типов, характеризующихся приспособляемостью, меньшей, чем среднее значение, сокращается. Если показатель приспособляемости является постоянным во времени, то система ограничивается сходимостью к доминированию самого приспособленного типа. Более общие формулировки делают возможными нелинейные взаи-

модействия среди признаков, которые вносят вклад в общую приспособляемость, а также допускают изменения самих ландшафтов приспособляемости (ср. анализ различных моделей отбора в работе [125]).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Abramovitz M.* Catching up, forging ahead and falling behind // *Journal of Economic History*. 1986. № 86. P. 385–406.
2. *Akerlof G.A., Dickens W.T.* The Economic Consequences of Cognitive Dissonance // *American Economic Review*. 1982. № 72. P. 307–319.
3. *Allen P.M.* Evolution, Innovation and Economics // *Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (eds.)*. Technical Change and Economic Theory. L.: Pinter Publisher, 1988. P. 95–119.
4. *Antonelli C.* The Economics of Localized Technological Change and Industrial Dynamics. Boston: Kluwer Publishers, 1995.
5. *Antonelli C., Foray D., Hall B., Steinmuller E. (eds.)*. New Frontiers in the Economics of Innovation: Essays in Honor of Paul David, Cheltenham. UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2003.
6. *Aoki M.* Toward a Comparative Institutional Analysis. Cambridge: MIT Press, 2001.
7. *Archibugi D., Howells J., Michie J. (eds.)*. Innovation Policy in a Global Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
8. *Arora A., Fosfuri A., Gambardella A.* Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
9. *Arrow K.* Economic Welfare and the Allocation of Resources for Innovation // *Nelson R.R. (ed.)*. The Rate and Direction of Inventive Activity. Princeton: Princeton University Press, 1962.
10. *Arrow K.* The economic implications of learning by doing // *Review of Economic Studies*. 1962. № 29. P. 155–173.
11. *Arrow K.* The Limits of Organization. N.Y.: Norton, 1974.
12. *Arthur W.B.* Competing Technologies: An Overview // *Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (eds.)*. Technical Change and Economic Theory. L.: Pinter Publisher, 1988.
13. *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
14. *Arthur W.B., Ermoliev Y.M., Kaniovski Y.M.* A Generalized Urn Problem and its Applications // *Kibernetika*. 1983. № 19. P. 49–56 (republished in Arthur (1994)).
15. *Arthur W.B., Lane D.A.* Information Contagion, Structural Change and Economic Dynamics. 1993. № 4. P. 81–104 (republished in Arthur (1994)).
16. *Atkinson A.B., Stiglitz J.E.* A New View of Technological Change // *Economic Journal*. 1969. № 79. P. 573–78.
17. *Aversi R., Dosi G., Fagiolo G., Meacci M., Olivetti C.* Demand Dynamics with Socially Evolving Preferences // *Industrial and Corporate Change*. 1999. № 8. P. 353–408.
18. *Banerjee A.V.* A simple model of herd behavior // *Quarterly Journal of Economics*. 1992. № 107. P. 797–818.
19. *Bassanini A.P.* Can Science and Agents' Diversity Tie the Hands of Clio? // *Technological Trajectories, History, and Growth*. Mimeo, Paris: OECD, 1999.
20. *Bassanini A.P., Dosi G.* Heterogeneous Agents, Complementarities, and Diffusion: Do Increasing Returns Imply Convergence to International Technological Monopolies? // *D. Delli Gatti, Gallegati M. and Kirman A. (eds.)*. Market Structure, Aggregation and Heterogeneity. Berlin: Springer, 2000.
21. *Bassanini A.P., Dosi G.* When and How Chance and Human Will Can Twist the Arms of Clio // *R. Garud, P. Karnoe (eds.)* Path Dependence and Creation, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2001.
22. *Bassanini A.P., Dosi G.* Competing Technologies, Technological Monopolies, and the Rate of Convergence to a Stable Market Structure / working paper, forthcoming in: *C. Antonelli, D. Foray, B. Hall, E. Steinmuller (eds.)*. New Frontiers in the Economics of Innovation: Essays in Honor of Paul David, Cheltenham. UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2003.

23. *Benhabib J., Farmer R.E.A.* Indeterminacy and Sunspots in Macroeconomics // J. Taylor and M. Woodford (eds.). *Handbook of Macroeconomics*. Amsterdam: North Holland, 1994.
24. *Bikhchandani S., Hirshleifer D., Welch I.* A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades // *Journal of Political Economy*. 1992. № 100. P. 992–1026.
25. *Brock W.A.* Pathways to Randomness in the Economy: Emergent Nonlinearity and Chaos in Economics and Finance // *Estudios Economicos*. 1993. № 8. P. 3–54.
26. *Brock W.A., Dechert W.D., Scheinkman J.A., LeBaron B.* A Test for Independence Based on the Correlation Dimension // *Econometric Reviews*. 1996. № 15. P. 197–235.
27. *Brock W.A., Durlauf S.N.* Interactions-Based Models // Heckman J.J. and Leamer E. (eds.) *Handbook of Econometrics*. 2001a. Vol. 5. Chapter 54. P. 3297–3380. Elsevier Science B.V.
28. *Brock W.A., Durlauf S.N.* Discrete choice with social interaction // *The Review of Economic Studies*. 2001. № 68. P. 235–260.
29. *Brock W.A., Hsieh D.A., LeBaron B.* *Nonlinear Dynamics, Chaos and Instability: Statistical Theory and Economic Evidence*. Cambridge: MIT Press, 1991.
30. *Brock W.A., Malliaris A.G.* *Differential Equations, Stability and Chaos in Dynamic Economics*. North-Holland, 1989.
31. *Cass D., Shell K.* Do sunspots matter? // *Journal of Political Economy*. 1983. № 92. P. 193–227.
32. *Chavance B.* Hierarchical Forms and Coordination Problems in Socialist Systems // *Industrial and Corporate Change*. 1995. № 1. P. 271–291.
33. *Chen P.* Searching for Economic Chaos: A Challenge to Econometric Practice and Nonlinear Tests // Day R. and Chen P. (eds.). *Nonlinear Dynamics and Evolutionary Economics*. Oxford: Oxford University Press, 1993.
34. *Chen P.* Evolutionary Economic Dynamics: Persistent Business Cycles, Chronic Excess Capacity, and Strategic Innovation in Division of Labor / forthcoming in: Dopfer K. (ed.) *The Evolutionary Principles of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, forthcoming, 2003.
35. *Cohen M.D., Burkhart R., Dosi G., Egidi M., Marengo L., Warglien M., Winter S.* Routines and other recurring action patterns of organizations: contemporary research issues // *Industrial and Corporate Change*. 1996. № 5. P. 653–698.
36. *Cooper R., John A.* Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models // *Quarterly Journal of Economics*. 1988. № 103. P. 323–342.
37. *Coriat B., Dosi G.* The Institutional Embeddedness of Economic Change. An Appraisal of the «Evolutionary» and the «Regulationist» Research Programs // K. Nielsen and B. Johnson (eds.). *Institutions and Economic Change*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1998.
38. *Coriat B., Dosi G.* Learning How to Govern and Learning How to Solve Problems. On the Double Nature of Routines as Problem Solving and Governance Devices // Chandler A., Hagstrom P., Solvell O. (eds.). *Dynamic Firm*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
39. *Coriat B., Orsi F.* Establishing a New Regime of Intellectual Property Rights in the United States. Origins, Content, Problems // *Research Policy*. 2002. № 31. P. 1491–1507.
40. *Cowley R.* (ed.). *What if*. N.Y.: Putnam Publisher, 1999.
41. *Cox D.R., Miller H.D.* *The Theory of Stochastic Processes*. L.; N.Y.: Chapman and Hall, 1965.
42. *David P.A.* *Technical Choice, Innovation and Economic Growth: Essays on American and British Experience in the Nineteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, 1975.
43. *David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. № 75. P. 332–337.
44. *David P.A.* Path Dependence: Putting the Past into the Future of Economics / Technical Report 533. Stanford University, Institute for Mathematical Studies in the Social Science, 1988.
45. *David P.A.* Heroes, Herds and Hysteresis in Technological History: Thomas Edison and «The Battle of the Systems» Reconsidered // *Industrial and Corporate Change*. 1992. № 1. P. 129–181.
46. *David P.A.* Path dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics // Foray D. and Freeman C. (eds.). *Technology and the Wealth of Nations*. L.: Pinter Publishers, 1993.

47. *David P.A.* Why are institutions the carriers of history? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions // *Structural Change and Economic Dynamics*. 1994. № 5. P. 205–220.
48. *David P.A.* Path Dependence, Its Critics and the Quest for «Historical Economics» // *Garroute P. and Ioannides S. (eds.). Evolution and Path Dependence in Economic Ideas: Past and Present*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2001.
49. *Diamond J.* Easter's End // *Discover*. 1995. № 16. P. 63–69.
50. *Dopfer K.* (ed.). *The Evolutionary Principles of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, forthcoming, 2003.
51. *Dosi G.* Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation // *Research Policy*. 1982. № 11. P. 147–62.
52. *Dosi G.* *Technical Change and Industrial Transformation*. N.Y.: St. Martin's Press, 1984.
53. *Dosi G.* Sources, procedures and microeconomic effects of innovation // *Journal of Economic Literature*. 1988. № 26. P. 120–171.
54. *Dosi G.* Hierarchies, Market and Power: Some Foundational Issues on the Nature of Contemporary Economic Organization // *Industrial and Corporate Change*. 1995. № 4. P. 1–19.
55. *Dosi G.* Opportunities, incentives and the collective patterns of technological change // *The Economic Journal*. 1997. № 107. P. 1530–1547.
56. *Dosi G., Fagiolo G.* Exploring the unknown. On entrepreneurship, coordination and innovation-driven growth // *Lesourne J. and Orlean A. (eds.). Advances in Self-Organization and Evolutionary Economics*. P.: Economica, 1998.
57. *Dosi G., Freeman C., Fabiani S.* The process of economic development: introducing some stylized facts and theories on technologies, firms and institutions // *Industrial and Corporate Change*. 1994. № 1. P. 1–45.
58. *Dosi G., Freeman C., Nelson R.R., Silverberg G., Soete L.* (eds.). *Technical Change and Economic Theory*. L.: Pinter Publisher, 1988.
59. *Dosi G., Kaniovski Y.* On badly behaved dynamics. Some applications of generalized urn schemes to technological and economic change // *Journal of Evolutionary Economics*. 1994. № 4. P. 93–123.
60. *Dosi G., Kogut B.* National specificities and the context of change: the co-evolution of organization and technology // *Kogut B. (ed.). Country competitiveness: Technology and the Organization of Work*. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
61. *Dosi G., Marengo L., Fagiolo G.* (1996) Learning in Evolutionary Environment / IIASA Working Paper, WP-96-124, IIASA (International Institute for Applied Systems Analysis), Laxenburg, Austria, forthcoming in: *Dopfer K. (ed.). The Evolutionary Principles of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, forthcoming, 2003.
62. *Dosi G., Metcalfe J.S.* On Some Notions of Irreversibility in Economics // *Saviotti P.P., Metcalfe J.S. (eds.). Evolutionary Theories of Economic and Technological Change*. Harwood Academic Publishers, 1991.
63. *Dosi G., Nelson R.R., Winter S.G.* (eds.). *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2000.
64. *Dosi G., Orsenigo L., Sylos Labini M.* Technology and the Economy / forthcoming in: *Smelser N.J. and Swedberg R. (eds.). Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton University Press, 2003.
65. *Dosi G., Winter S.G.* Interpreting economic change: evolution, structures and games // *Augier M. and March J. (eds.). The Economics of Choice, Change and Organizations: Essays in Memory of Richard M. Cyert*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002.
66. *Durlauf S.N.* Nonergodic Economic Growth // *Review of Economic Studies*. 1993. № 60. P. 349–366.
67. *Durlauf S.N.* Path Dependence in Aggregate Output // *Industrial and Corporate Change*. 1994. № 1. P. 149–172.
68. *Eldredge N., Gould S.J.* Punctuated equilibria: an alternative to phyletic gradualism // *Schopf T.J.M. (ed.). Models in Paleobiology*. San Francisco: Freeman, Cooper and Company, 1972.

69. *Feller W.* An Introduction to Probability Theory and Its Applications. N.Y.: J. Wiley and Sons, 1971.
70. *Follmer H.* Random economies with many interacting agents // Journal of Mathematical Economics. 1974. № 1. P. 51–62.
71. *Fontana W.* The topology of the possible / in preparation for Wimmer A. and Koessler R. (eds.). Paradigms of Change. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
72. *Forni M., Lippi M.* Aggregation and the Microfoundations of Dynamic Macroeconomics. Oxford: Oxford University Press, 1997.
73. *Freeman C.* The Economics of Industrial Innovation. L.: Pinter Publisher, 1982.
74. *Freeman C., Louca F.* As Time Goes By / From the Industrial Revolution to the Information Revolution. Oxford: Oxford University Press, 2001.
75. *Fujita M., Krugman P.R. and Venables A.J.* The spatial economy: cities, regions and international trade. Cambridge: Mass., MIT Press, 1999.
76. *Garud R., Karnoe P.* (eds.). Path Dependence and Creation, Mahwah. NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2001.
77. *Gould S.J.* Ever since Darwin. N.Y.: Norton, 1977.
78. *Granovetter M.* Economic action and social structure: the problem of embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. № 91. P. 481–510.
79. *Hahn F.H.* Information, Dynamics and Equilibrium // Scottish Journal of Political Economy. 1987. № 34. P. 321–334.
80. *Hall P.A., Soskice D.* Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press, 2001.
81. *Haken H.* Chaos and Order in Nature. Berlin: Springer, 1981.
82. *Herrendorf B., Valentinyi A., Waldmann R.* Ruling Out Multiplicity and Indeterminacy: the Role of Heterogeneity // Review of Economic Studies. 2000. № 67. P. 295–307.
83. *Hicks J.R.* A Theory of Economic History. Oxford: Oxford University Press, 1969.
84. *Hildenbrand W.* Market Demand: Theory and Empirical Evidence. Princeton: Princeton University Press, 1994.
85. *Hill B.M., Lane D., Sudderth W.* A Strong Law for Some Generalized Urn Processes // Annals of Probability. 1980. № 8. P. 214–226.
86. *Hodgson G.M.* How Economics Forgot History. The problem of historical specificity in social science. L.; N.Y.: Routledge, 2001.
87. *Hollingsworth J.R., Boyer R.* Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
88. *Holley R.A., Liggett T.M.* Ergodic theorems for weakly interacting systems and the voter model // Annals of Probability. 1975. № 3. P. 643–663.
89. *Kauffman S.A.* Adaptation on ruggedness landscapes // Stein D.L. (ed.). Lectures in the Sciences of Complexity. № 1. P. 527–618. N.Y.: Addison Wesley, 1989.
90. *Kelsey D.* The Economics of Chaos or the Chaos of Economics. Oxford Economic Papers, 1988.
91. *Kreps D., Spence A.M.* Modeling the Role of History in Industrial Organization and Competition // Feiwel G.R. (ed.). Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare. L.: McMillan, 1985.
92. *Krugman P.R.* Increasing returns and economic geography // Journal of Political Economy. 1991. № 99. P. 484–499.
93. *Krugman P.R.* Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.
94. *Krugman P.R.* The Self-Organizing Economy. Cambridge, MA, and Oxford: Blackwell Publishers, 1996.
95. *Kuran T.* Preference falsification, policy continuity and collective conservatism // Economic Journal. 1987. № 97. P. 642–665.
96. *Kuran T.* Cognitive limitations and preference evolution // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1991. № 146. P. 241–273.
97. *Landes D.S.* The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.

98. *LeBaron B.* Chaos and nonlinear forecastability in economics and finance // *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*. 1994. A 348. P. 397–404.
99. *Levinthal D.* Organizational Capabilities in Complex Worlds // *Dosi G., Nelson R.R., Winter S.G. (eds.). The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2000.
100. *Liebowitz S.J., Margolis S.E.* The Fable of the Keys // *Journal of Law and Economics*. 1990. № 33. P. 1–25.
101. *Liebowitz S.J., Margolis S.E.* Path Dependence, Lock-In, and History // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1995. № 11. P. 205–226.
102. *Liggett T.* Stochastic Interacting Systems: Contact, voter and exclusion processes. N.Y.: Springer-Verlag, 1999.
103. *Lundvall B.A. (ed.).* National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. L.: Pinter Publisher, 1992.
104. *Marengo L.* Structure, Competence and Learning in an Adaptive Model of the Firm // *Dosi G. and Malerba F. (eds.). Organization and Strategy in the Evolution of the Enterprise*. L.: Macmillan, 1996.
105. *March J.G.* Exploration and Exploitation in Organizational Learning // *Organization Science*. 1991. № 2. P. 71–87.
106. *March J.G., Simon H.A.* Organizations. 2nd ed. Oxford, UK: Blackwell, 1992.
107. *Meliciani V.* Technology, Trade and Growth in OECD countries. L.; N.Y.: Routledge, 2001.
108. *Metcalfe J.S.* Evolutionary Economics and Creative Destruction. L.: Routledge, 1998.
109. *Mokyr J.* The Lever of Riches. N.Y.: Oxford University Press, 1990.
110. *Moore B.J.* Injustice: the social bases of obedience and revolt. White Plains; N.Y.: M.E. Sharpe, 1978.
111. *Mowery D., Rosenberg N.* Paths of innovation: technological change in 20th century. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
112. *Nau H.H., Schefold B. (eds.).* The Historicity of Economics. Berlin: Springer, 2002.
113. *Nelson R.R. (ed.).* National Innovation Systems. A Comparative Analysis. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
114. *Nelson R.R.* Physical and Social Technologies, and Their Evolution / working paper. Columbia University, 2002.
115. *Nelson R.R., Sampat B.* Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2001. № 44. P. 31–54.
116. *Nelson R.R., Winter S.G.* An evolutionary theory of economic change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
117. *Nicolis G., Prigogine I.* Exploring Complexity. N.Y.: Freeman, 1989.
118. *North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
119. *Pierson P.* Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics // *American Political Science Review*. 2000. № 94. P. 251–267.
120. *Prigogine I.* From Being to Becoming. N.Y.: Freeman, 1980.
121. *Prigogine I., Stengers I.* Order out of Chaos. L.: Heinemann, 1984.
122. *Rosenberg N.* Perspectives on Technology. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
123. *Rosser J.B.* From Catastrophe to Chaos: A General Theory of Economic Discontinuities. Boston: Kluwer, 1991.
124. *Schelling T.C.* Dynamic Models of Segregation // *Journal of Mathematical Sociology*. 1971. № 1. P. 143–186.
125. *Silverberg G.* Modeling Economic Dynamics and Technical Change: Mathematical Approaches to Self-Organization and Evolution // *Dosi G., Freeman C., Nelson R.R., Silverberg G., Soete L. (eds.). Technical Change and Economic Theory*. L.: Pinter Publisher, 1988.
126. *Stadler B.M.R., Stadler P.F., Wagner G.P., Fontana W.* The topology of the possible: Formal spaces underlying patterns of evolutionary change // *Journal of Theoretical Biology*. 2001. № 213. P. 241–274.

127. *Streeck W., Yamamura K.* (eds.) *The Origins of Nonliberal Capitalism: Germany and Japan*, Ithaca. L.: Cornell University Press, 2001.
128. *Young A.A.* Increasing Returns and Economic Progress // *Economic Journal*. 1928. № 38. P. 527–542.
129. *Young H.P.* *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton: Princeton University Press, 1998.
130. *Weibull J.W.* *Evolutionary Game Theory*. Cambridge: MIT Press, 1995.
131. *Winter S.G.* Satisficing, selection and the innovating remnant // *Quarterly Journal of Economics*. 1971. № 85. P. 237–261.
132. *Winter S.G.* Optimization and evolution in the theory of the firm // *Day R.H. and Groves T.* (eds.) *Adaptive Economic Models*. N.Y.: Academic Press, 1975.
133. *Winter S.G., Kaniovski Y., Dosi G.* Modeling Industrial Dynamics with Innovative Entrants // *Structural Change and Economic Dynamics*. 2000. № 11. P. 255–293.
134. *Witt U.* Path-dependence in Institutional Change / forthcoming in: *Dopfer K.* (ed.). *The Evolutionary Principles of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, forthcoming, 2003.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ТРАНСФЕРТ: СУБЪЕКТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ (российский случай в глобальном контексте)

А.Н. ОЛЕЙНИК

*доктор социологии (Doctor of sociology),
кандидат экономических наук, старший научный
сотрудник ИМЭПИ РАН; ассистент-профессор
Мемориального Университета Ньюфаундленда (Канада)*

Реформы в постсоветской России не привели к ожидаемым результатам: вместо конкурентного рынка возник политический капитализм, который предполагает, что «прибыль получается с помощью государства, через контакты с его представителями или под физической защитой государства» [22, р. 60]; вместо демократии происходит укрепление «вертикали власти» – т.е. усиление принципов централизации и единоначалия в принятии решений – и авторитарных тенденций; вместо становления открытого общества наблюдается повсеместный ренессанс «малого» общества, характеризующегося закрытостью, отсутствием четких границ между функциональными сферами, персонализацией отношений, дуализмом норм и неспособностью контролировать насилие [6].

Несколько упрощая, можно сказать, что существует две стратегии объяснения этого фиаско реформ. Первая заключается в подчеркивании национально-культурной специфики России, наличия у нее «особого» пути, который не совпадает с принципами свободного рынка, представительской демократии и открытого общества (см., например, [3]). Вторая стратегия, наоборот, сводится к отрицанию какой-либо специфики в российском случае и к объяснению неудач ошибками или недостаточной последовательностью в применении «универсальных» рецептов. Позиция многих постсоветских либералов может быть интерпретирована в этом ключе. Данная работа отражает попытку – сторонники первых двух стратегий назовут ее заведомо обреченной на неудачу – сформулировать третий подход к объяснению неудач российских реформ, в котором элементы институциональной организации, специфические для России, прежде всего – особая модель властных отношений, помещены в контекст процессов, выходящих далеко за рамки собственно постсоветских трансформаций. Так, особое внимание уделено процессам глобализации в их нынешней форме.

1. Модернизация и институциональный импорт

Различные страны не существуют в вакууме: процессы смешивания и столкновения различных культур начались задолго до того, как они стали отождествляться с глобализацией в современном дискурсе. Только крайне закрытые по отношению к внешнему миру и автаркические страны (наиболее уместным при-

мером – и то с определенными оговорками – представляется сегодняшняя Северная Корея) могут оставаться в течение определенных периодов времени исключенными из этих процессов. Смешивание и столкновение культур сопровождаются сравнениями – в экономических, политических, социальных или культурных терминах. Если абсолютные критерии сравнения отсутствуют, то оно происходит в относительных категориях: как данная страна выглядит на фоне других стран. Абсолютные критерии сравнения предполагают существование универсальных ориентиров, признаваемых всеми вовлеченными в процесс сравнений субъектами. Как убеждают исследования глобализации в ее нынешней форме, такие универсальные ориентиры отсутствуют и поныне (см., например, [13]).

Отсутствие универсальных критериев сравнения означает, что ситуация в отдельной стране может быть оценена только по отношению к ситуации в другой стране, т.е. возникает сложная система перекрещивающихся ожиданий (*anticipations croisées*)¹. В данных условиях концепт завистнического соперничества (*invidious comparison*), первоначально предложенный Т. Вебленом для анализа американской экономики времен «дикого капитализма» (для которого характерно стремление индивидов к успеху при отсутствии общепризнанных «правил игры» и даже собственно универсальных критериев этого успеха), оказывается весьма плодотворным. «Завистническое соперничество заставляет индивидов никогда не останавливаться на достигнутом и продолжать стремиться улучшить свое положение по сравнению с соперниками в борьбе за выражаемую в деньгах почтенность» [23, ch. 2]. Более успешные соперники естественным образом становятся примером для подражания для тех, кто занимает относительно более низкое положение.

Концепт завистнического соперничества, примененный для анализа отношений между странами в условиях отсутствия на глобальном уровне абсолютных критериев и «правил игры», означает, что отстающие в военной и экономической мощи (именно эти два критерия относительных сравнений становятся особенно важными в отношениях между странами, на что справедливо указывается в геополитической теории, см. [11]) стремятся воспроизвести образцы стран, лидирующих по этим показателям. Именно с таких позиций лучше всего понять, почему модель модернизации, рассматриваемой как процесс дифференциации функциональных сфер, прежде всего – отделения экономики от политики и общества (см. [20]), стала образцом для повсеместного подражания. Будучи явлением, специфическим для Англии, страны, наиболее успешной в XIX столетии в военной и экономической сферах, модернизация стала суррогатом универсального образца для проигравших экономические и военные битвы стран. Относительно отстающие страны превратились в *импортеров* техники и институтов стран-лидеров [16].

2. Государственная бюрократия как ключевой субъект модернизации

Вплоть до настоящего момента вопрос о том, какие именно субъекты вовлечены в процесс завистнического соперничества, оставался незатронутым. Как ут-

¹ Функционирование фондового рынка является другой иллюстрацией того, как отсутствие абсолютного ориентира заставляет участников транзакций использовать ориентир относительный – мнение окружающих – и придает процентной ставке преимущественно «конвенциональный» характер [17, ch. 15].

верждает А. Гершенкрон, в странах, ориентированных на модель «догоняющей» (*catch up*) модернизации, т.е. вовлеченных в импорт техники и институтов стран-лидеров, ведущая роль принадлежит государственной бюрократии. «Государство, движимое военным интересом, превращается в главный двигатель прогресса страны» [16, р. 120]. Россия относилась и по-прежнему относится – ввиду того, что процесс модернизации в ней все еще далек от завершения [6] – к числу стран «догоняющего» развития. Следовательно, наше внимание должно быть сфокусировано на государственной бюрократии и особенностях модели властных отношений как одном из ключевых элементов институциональной среды.

Говоря о специфике властных отношений в России, укажем на две их отличительные черты: властные отношения в стране – как на микро-, так и на макроуровне – следует признать навязанными, причем одна и та же модель властных отношений воспроизводится практически во всех сферах повседневной жизни: частной и публичной, экономике, политике, науке и даже в среде либерально ориентированной интеллигенции. Навязанные властные отношения характеризуются недобровольным характером передачи Агентом полномочий по контролю за своими действиями Принципалу (лицу, наделенному властью как способностью контролировать и навязывать свою волю, см. классическое определение власти у М. Вебера: [25, р. 53]) и отсутствием эффективных механизмов обратной связи между этими субъектами. Навязанные отношения предполагают выбор между худшим и менее худшим для Агента как основу для своеобразной сделки, заключаемой им с Принципалом: «...лицо, наделенное властными полномочиями, в обмен на подчинение соглашается отказать от ряда действий, которые могли бы еще более ухудшить положение Агента» [10, р. 71]. В случае навязанной власти факт обладания ею уже сам по себе является главным обоснованием реализации властных полномочий (в отличие, скажем, от легально-рациональной, харизматической или традиционной власти, для которых легитимный характер власти требует обращения к *внешнему* обоснованию: закону, харизме или традиции). Самодержавие – или самоподдерживающаяся власть – данный термин весьма точен и специфичен именно для России.

Что касается второй специфической черты российской модели властных отношений – ее неизменности во всех сферах повседневной жизни, то ее легко объяснить через ссылку на «прозрачность» границ между функциональными сферами: экономикой, политикой, наукой, частной жизнью и т.д. В отличие от «сложного» общества, в котором каждая из функциональных сфер имеет специфические критерии, регулирующие доступ к высшим эшелонам иерархии [9, р. 98], незавершенный характер модернизации означает, что лица, обладающие политической властью, одновременно получают контроль над экономическими ресурсами (откуда феномен «власти-собственности», см. [18]), общественным мнением и даже научным и образовательным процессами. В данных условиях перспективы модернизации зависят исключительно от индивидуальных и групповых интересов лиц, контролирующих государственный аппарат, в процессе завистнического соперничества.

3. Ограничения модернизации

М. Вебер видел в бюрократии группу, чьи интересы совпадают с идеалами прогресса (подобно тому, как К. Маркс отождествлял с идеалами прогресса групповые интересы пролетариата). Можно ли считать данное суждение универсальным, иными словами, совпадают ли интересы группы, контролирующей постсоветское государство, с вектором устойчивого социально-экономического развития? Чтобы

ответить на данный вопрос, следует сфокусировать внимание на институциональных ограничениях, в которых действуют представители постсоветского государства. Если ограничений нет или они неэффективны, то велик риск оппортунистического поведения бюрократов, понимаемого вслед за О. Уильямсоном как «преследование собственных интересов с использованием обмана» [26, р. 30]. Политика модернизации в этом случае подвержена конъюнктурным колебаниям и малопредсказуема. В частности, Дж. Стиглиц утверждает, что ничем не ограниченная власть бюрократии несовместима с долгосрочной приверженностью (*commitment*) реформам [21, р. 15]. Если ограничения эффективны, то выбор политики модернизации зависит от значительно более широкого круга факторов, а не только от индивидуальных и узкогрупповых предпочтений лиц, контролирующих государственный аппарат.

Вопрос о существовании эффективных ограничений всевластия бюрократов фактически сводится к тому, реализуются ли в постсоветской России такие внешние по отношению к бюрократической среде принципы легитимации власти, как закон (правовое государство), традиция (существование устойчивых традиций, ограничивающих оппортунизм бюрократов), харизма (занятие государственных должностей исключительно на основе обладания личной харизмой) или *volonté générale*, выявляемая в процессе демократического волеизъявления граждан. Каждый из указанных внешних ограничителей власти заслуживает отдельного исследования, остановимся лишь на последнем из них, обсудив ряд элементов институциональной экономики демократии.

С самого начала постсоветских реформ, т.е. с 1991 г., населению была отведена только пассивная роль. Этот факт становится особенно рельефным, если сравнить постсоветские реформы с реформами, предпринятыми в Германии после второй мировой войны (и продиктованными все теми же приоритетами «догоняющего» развития: поражение в войне четко определило место Германии в послевоенной системе – относительных – координат). «Если стратегия немецких реформ была направлена на «разговор с населением» как условие движения к рынку, то российские «молодые реформаторы», в полном согласии с рекомендациями, основанными на Вашингтонском консенсусе, сделали все, чтобы *обойти* население» [27, р. 32]². Отведение населению пассивной роли в процессе реформ означает, что стимулы к изменению идеологических установок и ментальных моделей в иных формах (*shared mental models*) у подавляющего большинства экономических и социальных субъектов просто отсутствовали. Акцент на глубоко инерционном характере институциональных изменений, сделанный Т. Вебленом, в данном контексте оказывается чрезвычайно уместным. «Институты, т.е. привычный образ мышления, структурирующие повседневную жизнь, в этом случае остаются унаследованными из прошлого. Институты адаптированы к обстоятельствам прошлого и никогда в полной мере не отвечают требованиям настоящего» [23, ch. 8]. Иными словами, отведение населению пассивной роли способствовало превращению идеологических установок и поведенческих образцов, адаптированных к советскому и предсоветскому прошлому, в существенное ограничение реформ. Ослабление ограничений на действия бюрокра-

² Подтверждением желания российских реформаторов любой ценой избежать необходимости «разговаривать» с населением является свидетельство известного французского социолога Алена Турена, который в начале 1990-х гг. входил в одну из групп западных экспертов, приглашенных российским правительством. Тема социальных акторов, независимых от государства, не нашла никакого отклика у авторов реформ (персональная коммуникация).

тов произошло ценою усиления ограничений, действующих в отношении собственно реформ и тормозящих их. Всевластие бюрократов в конечном счете сохраняется ценой отказа от самой модернизации, которая отторгается немотивированными к изменению своих ментальных моделей (подробнее об этом концепте см. [14]) социальными и экономическими субъектами. С этой точки зрения демократия могла бы стать важным стимулом к изменению акторами ментальных моделей через их включение в процесс обсуждения и принятия важных для них решений (стоит подчеркнуть, что именно проблема стимулов считается одной из центральных в «новой» институциональной теории).

4. Об «избирательном средстве», или институциональной конгруэнтности в различных формах

Тезис об отсутствии эффективных ограничений на действия бюрократов как главном объяснении провала реформ требует уточнения самой идеи институционального трансферта. В ранее предложенном нами анализе институционального трансферта [4; 5] основная проблема виделась в конгруэнтности – или ее отсутствии – формальных институтов страны-«донора» (страны, на которую ориентируются властвующие элиты в процессе завистнического соперничества) и неформальных институтов страны-«реципиента» (страны на пути «догоняющей» модернизации). Предложенный выше анализ позволяет внести ряд серьезных уточнений в модель институционального трансферта.

Во-первых, превращение ментальных моделей акторов в своего рода константу делает модель еще более жесткой и невосприимчивой к изменениям: существующие неформальные институты становятся настолько инерционными, что затрудняется даже незначительная адаптация к новым формальным институтам. Во-вторых, выбор институтов для импортирования при сохранении предпосылки оппортунизма представителей государства произведен уже не от императива модернизации, а от императива воспроизводства властной элиты, в конечном счете – от императива воспроизводства сложившейся модели властных отношений. Концепт «консервативной модернизации», введенный Б. Бади, оказывается весьма полезным. Консервативной модернизацией он называет «стремление политического лидера к импортированию западных моделей и к одновременному сохранению своей собственной традиционной власти» [8, р. 97]. Иными словами, существующая модель властных ограничений превращается в дополнительное ограничение при выборе институтов для трансферта, что существенно сужает перспективы успешной модернизации. Импортируются только те институты, которые конгруэнтны со сложившейся моделью властных отношений (навязанная и недифференцированная – имеющая только один источник – власть). Например, содействие оказывается рынку в тех формах (политический и «сетевой» капитализм), в которых он не только не противоречит, но и способствует укреплению сложившейся модели властных отношений. Так, политический рынок способствует аккумуляции существенного объема экономических ресурсов в руках бюрократии, которые используются для укрепления ее позиций (установление государством контроля над ключевыми топливно-энергетическими компаниями – тому подтверждение).

Выражаясь математическим языком, институциональный трансферт нацелен на максимизацию индивидуальных и групповых предпочтений бюрокра-

тов³ при двух основных ограничениях: завистническое соперничество на глобальном уровне (без него реформ в рассматриваемом случае вообще бы не было) и остающиеся неизменными ментальные модели и поведенческие образцы других экономических и социальных субъектов. И общее направление реформ, и их тактика оказываются в заложниках оппортунистического поведения группы лиц, контролирующей государственный аппарат.

5. Некоторые нормативные суждения

Предложенный анализ позволяет предположить, что без изменения сложившейся модели властных отношений, т.е. без введения жестких ограничений оппортунизма бюрократов, дальнейший прогресс по пути модернизации чрезвычайно затруднен или невозможен. Переосмысление процесса реформ произошло в направлении от полного игнорирования институциональных ограничений (отраженного в Вашингтонском консенсусе относительно трех ключевых ингредиентов успеха модернизации: либерализации, стабилизации и массовой приватизации) к учету ограничений, связанных с формальными институтами (отраженному в пост-Вашингтонском консенсусе относительно необходимости институциональных реформ, поддержки малого бизнеса и выборочной приватизации остаточной государственной собственности; см. [7, р. 15–21]. Требуется сделать еще один важный шаг и поместить в центр внимания как формальные, так и неформальные составляющие сложившейся модели властных отношений (см. [2, Введение]).

Акцент, делаемый сегодня на административной реформе, подтверждает правильность проделанного анализа. Тем не менее административная реформа является *необходимым, но недостаточным* условием для изменения модели властных отношений, ибо оно может произойти лишь в результате ужесточения ряда *внешних* ограничений на действия бюрократов, а не только сокращения их функций и укрепления вертикали контроля (т.е. контроля *внутреннего*, а не *внешнего*). Можно предположить, учитывая важную роль, выполняемую государством во всех странах «догоняющей» модернизации, что акцент должен быть поставлен не на сокращении функций бюрократов, как утверждают российские либералы, а на подчинении их внешнему контролю, помещению их деятельности в жесткие внешние рамки (см. таблицу).

Сказанное не стоит трактовать в том упрощенном смысле, что гипотетическая антибюрократическая революция в России, подобная тем, что произошли в Грузии или в Украине, смогла бы разрешить все проблемы. Подобные революции лучше трактовать лишь как первый шаг к изменению модели властных отношений, ибо они пока затронули только самый очевидный, поверхностный пласт, связанный с формальными политическими институтами. Неформальные институты, в которые «вписана» (*embedded*) существующая модель властных отношений во всех сферах повседневной жизни – от сексуальности и семьи до науки и среды либеральной интеллигенции, в указанных странах только предстоит из-

³ Ответ на вопрос о том, какие именно интересы – индивидуальные или групповые – преобладают в данный момент времени, требует отдельного рассмотрения. Можно предположить, что при успехе административной реформы в ее нынешней форме возникнут предпосылки для преобладания групповых интересов бюрократии. Если же она закончится неудачей, то преобладать по-прежнему будут интересы индивидуальные.

Ограничения власти

<i>Внутренние</i> <i>Внешние</i>	<i>Жесткие:</i> свободные выборы, верховенство закона и гражданское общество	<i>Мягкие:</i> формально свободные выборы
<i>Жесткие:</i> подчинение внешнему источнику власти	«Догоняющая» модернизация в относительно отсталой стране: успешна при использовании стратегии <i>empowering</i> (мотивирование и поддержка независимых от государства акторов). Пример: Германия после второй мировой войны	«Догоняющая» модернизация в отсталой стране (тип I): модернизация, полностью имитирующая институты страны-«модели». Пример: страны Балтии, возможно (в среднесрочной перспективе), Украина и Грузия
<i>Мягкие:</i> завистническое соперничество	Модернизация в стране-«лидере». Пример: Англия, Соединенные Штаты	«Догоняющая» модернизация в отсталой стране (тип II): «консервативная модернизация», т.е. воспроизводство существующей модели властных отношений. Пример: Россия и другие постсоветские страны

менить. Ведь под властью, как признает М. Фуко, следует понимать «всю ответственность отношений, основанных на соизмерении силы и структурирующих все остальные отношения в данной сфере» [15, р. 121–122].

Тезис об изменении модели властных отношений не тождествен тезису об отказе от властных отношений вообще как одного из принципов организации транзакций, который сформулирован анархистами. Так, М. Бакунин утверждал, что «кто облечен властью, тот... непременно делается притеснителем и эксплуататором общества» [1, с. 236]⁴. Стоит напомнить, что, по мнению Дж. Коммонса, элементы властных отношений присутствуют во всех рассматриваемых им типах транзакций: переговорном, или торге (*bargaining*), управленческом (*managerial*) и раздаточном (*rationing*; [12]). Принципы наделения правомочиями по контролю и целеполаганию в совместной деятельности должны быть разными в разных сферах повседневной жизни. Властных отношений не избежать ни в одной из них, важно лишь обеспечить плюрализм источников и принципов власти (ср. прямо противоположный принцип, на котором основана «вертикаль власти»). «Никакое социальное благо X не должно доставаться индивидам лишь на том основании, что они уже обладают благом Y, без учета значимости блага X» [24, р. 20]. Обладание административной властью не является основанием для приобретения контроля над экономическими ресурсами или, скажем, научного авторитета.

Действительное изменение модели властных отношений, структурирующей постсоветское общество, возможно только если оно затронет как формальные, так и неформальные механизмы воспроизводства власти на всех уровнях – и политическом, и повседневной жизни. Иными словами, отказаться от завистнического соперничества, предполагающего постоянное соизмерение потенциала насилия, придется не только бюрократам, но и всем нам. Ведь в России, в отличие от стран Балтии или даже Украины и Грузии, не приходится рассчитывать на ре-

⁴ Тот факт, что выходцы из России – прежде всего М. Бакунин и П. Кропоткин – внесли существенный вклад в развитие анархистской мысли в мировом масштабе, следует рассматривать как косвенное доказательство навязанного характера властных отношений как ключевого элемента институциональной организации в этой стране. Близкая к идеально-типической навязанная власть порождает отрицание власти вообще.

шение проблемы навязанной власти через ужесточение внешних ограничений, т.е. через подчинение внешнему источнику власти, – по крайней мере в среднесрочной перспективе (учитывая значительный объем запасов энергетических ресурсов и статус ядерной державы)⁵. Изменения в России могли бы произойти только изнутри, если только они произойдут вообще.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бакунин М.А. Государственность и анархия. Пг.: Голос труда, 1919.
2. Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М.: Инфра-М, 2005.
3. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
4. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 12.
5. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 1.
6. Олейник А. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М.: Инфра-М, 2001.
7. Andreff W. La mutation des économies post-socialistes: une analyse économique alternative. Paris: l'Harmattan, 2003.
8. Badie B. The Imported State: The Westernization of the Political Order. Stanford, CA: Stanford University Press, 2000 [1992].
9. Boltanski L., Thévenot L. De la justification: les économies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991.
10. Coleman J.S. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA; L.: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
11. Collins R. Prediction in Macrosociology: The Case of the Soviet Collapse // American Journal of Sociology. May 1995. № 100 (6). P. 1552–1593.
12. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21. P. 648–657.
13. Democratizing the Global Economy: The Role of Civil Society. Coventry: Center for the Study of Globalization and Regionalization, the University of Warwick, 2004.
14. Denzau A.T., North D.C. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // Kyklos. 1994. № 47 (1). P. 3–31.
15. Foucault M. Histoire de la sexualité. Paris: Editions Gallimard, 1976. Vol. 1. La volonté de savoir.
16. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective / reprinted in Granovetter M. and Swedberg R. (eds.). The Sociology of Economic Life. Boulder, CO; Oxford: Westview press, 1992. P. 111–130.
17. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. N.Y.: Harcourt, Brace and Company, 1936.
18. Nureev R., Runov A. Russia: Whether Deprivatization is Inevitable. Power-property as a Path-Dependency Phenomenon / Paper presented at the International Society for New Institutional Economics annual conference, Berkeley, CA, September 2001.
19. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. L.; New Haven, 1982.

⁵ Защищаемый здесь тезис о желательности в определенных условиях подчинения бюрократии внешнему источнику власти отличен от анализа, проделанного М. Олсоном. Олсон тоже указывает на возможные благоприятные эффекты внешней оккупации, объясняя их разрушением коалиций, нацеленных на перераспределение ренты [19, р. 76]. Подчинение бюрократии внешнему источнику власти рассматривается здесь в качестве благоприятного исхода лишь в том случае, если этот внешний источник власти отражает иную, ненавязанную, модель властных отношений (такова ситуация, в которую попадают новые члены Европейского сообщества). Иными словами, преимущества подчинения внешнему источнику власти а) не абсолютны (это лишь относительное благо по сравнению с сохранением прежней модели властных отношений); б) возникают лишь в случае, когда представители «внешней» власти жестко ограничены в своих действиях.

20. *Polanyi K.* La Grande Transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps. Paris: Gallimard, 1995 [1944].
21. *Stiglitz J.E.* Whither Socialism? Cambridge, MA: The MIT Press, 1994.
22. *Swedberg R.* Principles of Economic Sociology. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2003.
23. *Veblen T.* The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. N.Y.: The Modern Library, 1934 [1899].
24. *Walzer M.* Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality. Basic Books, 1983.
25. *Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology / Ed. by Roth G. and Wittich C. N.Y.: Bedminster Press, 1968 [1922]. Vol. 1.
26. *Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. L.; N.Y.: Macmillan and Free Press, 1985.
27. *Zweynert J.* How can the history of economic thought contribute to an understanding of institutional change / Unpublished manuscript. 2004.

ТРАНСАКЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМА ОБЪЕДИНЕНИЯ

М.В. БЕЛОУСЕНКО

*кандидат экономических наук, доцент,
Донецкий национальный технический университет (Украина)*

Явная оторванность от жизни неоклассической парадигмы привела экономистов, в том числе отечественных, к интенсивному поиску альтернатив существующей ортодоксии. Одной из наиболее популярных исследовательских программ-альтернатив становится в последние годы новая институциональная экономическая теория (НИЭТ). Но в процессе роста, а для нас – и освоения неoinституциональной теории выявляются серьезные недостатки, которые отмечают не только оппонентами НИЭТ, но и самим ее адептами [8; 14; 24; 33; 44]. Пока, однако, критические замечания в адрес НИЭТ не сложились в цельную, интегрированную теорию институционального развития, которая лучше и точнее отвечала бы на *те же* вопросы, что поставила критикуемая система взглядов [40, р. 8]. Данная работа представляет собой попытку «сыграть» на проблемном поле неoinституциональной теории, точнее, неoinституциональной теории фирмы (НИТФ) и решить один из ее главных вопросов, вызывающий наиболее ожесточенную критику оппонентов, а именно проблему учета в деятельности фирмы (хозяйственной организации) технологических процессов и издержек.

Но почему теория фирмы? С формальной точки зрения весь неoinституционализм «вырос» из теории фирмы, т.е. статьи Р. Коуза «Природа фирмы» [13], поэтому доработку теории и надо начинать именно с этой части НИЭТ. С точки же зрения понимания сущности современной рыночной экономики проблематика теории фирмы или хозяйственной организации имеет важнейшее значение в силу следующего обстоятельства. Рыночная экономика – это прежде всего экономика индустриальная, а ее родовым признаком, согласно английскому историку-экономисту Д. Мокиру, является отделение производства или производственной единицы (хозяйства) от домохозяйства [39]. Со времен промышленной революции основное «богатство» общества – ВВП – создается не в домашней обстановке, не в семье и не семьей, как было много тысячелетий до этого, а в специализированной и обособленной, прежде всего от семейного хозяйства, производящей единице. Эта единица, как правило, – «команда», т.е. состоит из *нескольких* кооперирующихся субъектов, и именно такие командные специализированные производственные единицы создают материальное богатство общества, и в них концентрируется основная хозяйственная деятельность. Поэтому структура отношений между субъектами хозяйственных организаций должна отражаться заметным образом на всей социальной структуре индустриального общества и тогда изучение закономерностей, определяющих эволюцию экономических организаций, должно быть перво-степенным для определения долгосрочных трендов индустриальной экономики [6].

Существующая обзорная литература на русском языке вполне достаточна, чтобы составить себе представление о проблематике и логическом аппарате НИТФ, а также главном ее тезисе: издержки, порождаемые использованием технологии, материальных факторов производства – средств производства, труда и природных ресурсов, не влияют на выбор формы и структуры экономической организации, эксплуатирующих технологии [11; 18; 25; 26; 28]. Наиболее бескомпромиссно развивает и отстаивает это положение на протяжении уже тридцати лет О. Уильямсон, поэтому наша критика направлена именно на его вариант теории фирмы как наиболее значимого и основательного ее адепта, для чего на взглядах этого ученого необходимо остановиться более детально.

В целом они таковы. Взаимодействия между экономическими агентами являются трансакциями, которые представляют собой отношения в момент перемещения продукта (полуфабриката) между технологическими фазами производства [22, с. 27]. Трансакциями управляют разные механизмы управления. Механизмы управления – это структурированные системы контрактов между агентами, вступающими во взаимодействие, которые определяют субъектов принятия основных экономических решений и соподчиненность индивидов в рамках осуществляемых хозяйственных процессов.

В пределе механизмы управления представлены рынками и внутрифирменными иерархиями или просто «фирмами». Рынки – это кластеры краткосрочных полных контрактов обмена, а фирмы – пучки долгосрочных неполных контрактов, в рамках которых одни агенты – собственники-менеджеры – получают право ради достижения высокой производительности распределять рабочую силу других агентов – наемных рабочих – по своему усмотрению, что равносильно использованию власти (*authority relations*) или отношениям найма. Между фирмами и рынками расположены промежуточные, или так называемые гибридные, формы организаций, к которым относятся сети фирм, стратегические альянсы, франчайзинг и т.д. [22, с. 50; 48, р. 108–109, 117].

Структура и эволюция механизмов управления, согласно О. Уильямсону, определяются не технологиями и связанными с ними издержками (производственными, технологическими, или, в терминологии НИЭТ, трансформационными (ТФИ)), а трансакционными факторами и издержками (ТАИ): «...выбор между альтернативными способами внутренней организации последовательных стадий производства определяется в основном трансакционными, а не технологическими соображениями... [это, однако, не] подразумевает, что выбор технологии и внутренней организации независимы. Наоборот, технологические изменения могут делать некоторые формы организаций неосуществимыми. Но различия в эффективности функционирования между *возможными* формами организации (которых, как правило, несколько) должны быть объяснены в основном как проблема трансакционных издержек» [49, р. 8]. «...Конечно, единственный пункт, на котором я бы настаивал, – это то, что экономия на трансакционных издержках сейчас и всегда была центральной проблемой организации труда» [47, р. 59].

Если перевести все на марксистскую терминологию, то, по О. Уильямсону, переход от ремесленной мастерской к мануфактуре, фабрике и крупной корпорации осуществляется потому, что мануфактуре соответствовали меньшие ТАИ, чем мелкому ремеслу, фабрике – меньшие, чем мануфактуре, корпорации – меньшие, чем фабрике¹. Таким образом, отношения, или трансакции, между субъектами

¹ Хотя такой прямой линии у О. Уильямсона нет, фактически его логика подразумевает именно это.

организаций определяются только экономией на непроизводственных издержках, на ТАИ, последние же порождены триадой транзакционных факторов, или проблем: ограниченной рациональностью, оппортунизмом агентов и специфичностью активов [22, с. 91–121]. Все это хорошо известно, но очень плохо виден внутренний механизм действия этих транзакционных факторов, или динамика организационной эволюции, в ходе которой формируется тот или иной механизм управления. Вопрос этот первостепенной важности, ведь «триада Уильямсона» призвана объяснить причины возникновения и такой формы организации транзакций, как наемный труд, являющийся архетипом социальной структуры современного общества, чему посвящена солидная часть переломной для НИТФ книги «Рынки и иерархии» [46, р. 57–105]. Попытаемся поэтому проследить действие внутреннего транзакционного механизма, формирующего механизмы управления.

Когда НИТФ утверждает, что возникновение капиталистической фирмы или любого другого механизма управления определяется только транзакционными факторами и издержками, то она под словом «определяется» имеет в виду то, что конечная (результатирующая) эффективность каждой формы организации транзакций задается нетехнологическими факторами. И эта эффективность – вторая базовая логическая линия О. Уильямсона – выявляется в ходе *организационной конкуренции*. Что она собой представляет?

По О. Уильямсону, любая технология предполагает, что ее эксплуатация может осуществляться в нескольких *возможных* формах организации отношений между агентами (управляется разными механизмами управления)². И хотя часть этих способов технология изначально делает «неоперациональными», в целом в нормальном состоянии их несколько. Если предположить – а это стоит сделать по ряду причин, – что технология является постоянной (неизменной), то выбор между формами организации отношений (механизмами управления) как раз и будет определяться сугубо свойствами самой организации, т.е. транзакционными факторами [22, с. 52; 47, р. 58; 49, р. 8, 12].

«Зафиксировав» технологию, О. Уильямсон оценивает этот выбор так. Он вводит *логически* 11 критериев, по которым оценивает эффективность механизма управления: три критерия – в категории «характеристики производственного потока», три – в категории «контрактные характеристики» и пять – в категории «характеристики стимулов», т.е. 70% критериев имеют непроизводственный характер [22, с. 363; 49, р. 24]. Затем он перечисляет собственно шесть возможных механизмов управления: федеративный, коммунальный, «система выкладки сырья» (putting-out system), внутренняя контрактация (inside contracting), «группа равных» (peer group) и «отношения административного подчинения» (authority relations), т.е. капиталистическая фирма, основанная на наемном труде [22, с. 343–357].

Сравнивая логически эти шесть механизмов управления (форм организации труда) по выставленным одиннадцати критериям, О. Уильямсон приходит к выво-

² Таким образом, О. Уильямсон возрождает ту область экономической теории, которая активно дискутировалась в конце XIX – начале XX в. – «теорию эволюции форм хозяйства» или форм организации труда, но которая напрочь забыта сегодня и в которой участвовали такие известные исследователи, как К. Бюхер, Г. Шмоллер, В. Зомбарт, А. Гельд, русские экономисты А. Корсаков, М. Туган-Барановский, М. Ковалевский, И.М. Кулишер. (Достаточно подробный обзор дискуссии можно найти у Зомбарта [9; 10]). Собственно, и К. Маркс может считаться участником этой дискуссии, так как он предложил известную концепцию эволюции этих форм: «простая кооперация – мануфактура – фабрика». Правда, по утверждению В. Зомбарта, эта эволюция у Маркса – всего лишь краткий очерк, а не цельная теория [9, с. 220].

ду, что самым эффективным будет капиталистическая фирма, или иерархия [22, с. 369]. Поэтому как ни располагай механизмы управления (О. Уильямсон классифицирует их по двум параметрам: по распределению прав собственности и по форме контрактных отношений [там же, с. 345–355]), тенденция однозначна: от более коллективистских и менее иерархичных организаций к менее коллективистским и более иерархичным³ (в пределе – к наемному труду) [там же, с. 362–371].

Сам же процесс отбора может выглядеть так (его приходится за О. Уильямсона додумывать). В книге «Рынки и иерархии» он оценивает функционирование особого механизма управления – «группы равных» (peer group). По всей видимости, это производственный кооператив, в котором работники являются и собственниками, т.е. ответственными за принятие основных хозяйственных решений, в том числе в плане распоряжения средствами производства. В процессе деятельности этой формы организации осознаются ее организационные провалы (organizational failure): так как в ней все общаются со всеми и число каналов информации очень велико, то по мере роста масштабов организации эти каналы перегружаются, что ведет к потере управляемости (control loss), а также к проблеме «безбилетника» (оппортунизма). Члены группы, которые слабо контролируют друг друга в общей массе коллектива, имеют возможности снижать трудовые усилия, претендуя при этом на получение той же доли в конечном результате деятельности организации («организационной квази ренте», по терминологии М. Аоки [1, с. 210], или «совместной ренте», по А. Алчиану и Х. Демсецу [29, р. 782]).

Все это подталкивает к тому, чтобы через ряд производственных циклов члены «группы равных» избрали некоего «центрального агента», который бы осуществлял сбор необходимой рыночной и производственной информации, принимал на этой основе ряд хозяйственных решений и осуществлял мониторинг деятельности остальных членов группы с целью недопущения оппортунизма, находясь в «центре» информационных потоков и хозяйственных отношений. Тем самым снималась бы частично перегрузка каналов информации. Избрание такого координатора осуществляется сначала на очень непродолжительный срок, затем срок этот увеличивается, центральный агент становится уже не одним из равных, а «первым среди равных», а затем и вовсе превращается в менеджера, единолично принимающего основные хозяйственные решения и даже нанимающего и увольняющего рабочих [46, р. 45–56]. От этой трансформации организация становится намного эффективнее в трансакционном смысле, превращаясь в «простую иерархию» (simple hierarchy). Выявление указанной необходимости такой специализации и передача прав принятия решений в руки «центрального агента» – результат процесса проб и ошибок в «группе равных».

Отсюда можно сделать вывод, что в реальной истории субъекты хозяйственной деятельности методом проб и ошибок создают *разные* механизмы управления, т.е. формы организации труда, или, что то же самое, формы экономических организаций, наподобие «группы равных» и «простой иерархии». В процессе конкуренции за рынок у них выявляется разный уровень трансакционной эффективности (разный уровень ТАИ), и, следовательно, больше выживает тех экономических организаций, у которых уровень ТАИ близок к минимально возможному в данных условиях: либо «группы равных» трансформируются в менеджерские фирмы, либо становятся банкротами, уступая последним основные секторы экономической деятельности [46, р. 95–100]. Каковы же плюсы и минусы этой логики?

³ Иерархия характеризует наличие власти в социальных отношениях.

Первое. У О. Уильямсона вся организационная конкуренция происходит в некоем теоретическом абстрактном времени, точнее, она уже произошла, и все преимущества рынков и фирм уже выявлены, т.е. Уильямсон получает раз и навсегда данное решение проблемы (once-and-for-all decision) [44, p. 70–71]. Никакой привязки к реальной эволюции организации нет даже в книге «Экономические институты капитализма», в которой ожидалось увидеть хотя бы небольшой исторический очерк реальной эволюции и конкуренции этих самых институтов, но его нет, если не считать кратких упоминаний современной «внутренней контрактации» в строительстве, да еще, пожалуй, разбора отличий централизованной (U-фирмы) и децентрализованной (M-фирмы) форм корпораций [22, с. 350, 438–472].

Второе. Эволюция хозяйственных организаций не сводится только к выявлению высокой или низкой производительности. Повышение эффективности той или иной организации и различия в ее структуре не являются нейтральными по отношению к социальному статусу субъектов, вступающих в отношения (осуществляющих трансакции) в рамках организации. Прежде всего речь идет о правах собственности на средства производства, рабочую силу и долгосрочных интересах субъектов «команды»: О. Уильямсон попросту не различает отношения «менеджер – исполнитель» и «собственник – наемный рабочий». Так, в «Рынках и иерархиях» он обрывает себя на том, что один из субъектов «группы равных» становится менеджером и от этого организация функционирует более эффективно, но как и почему менеджер становится еще и собственником средств производства, остается тайной⁴. И хотя в «Экономических институтах капитализма» одна из форм классификации механизмов управления связана с распределением прав собственности, переход от одного распределения к другому остается невыясненным. На самом же деле рост эффективности крупных «командных» организаций индустриальной экономики (выявляющийся в ходе организационной конкуренции) одновременно представляет собой процесс становления социальной структуры (стратификации) капиталистического типа – появление собственников-менеджеров («капиталистов») и наемных рабочих [3; 5].

Однако нельзя упустить из виду и положительные стороны логических построений О. Уильямсона. Во-первых, он, по словам А. Шаститко, «вскрывает черный ящик» фирмы [27, с. 32], который неоклассика редуцировала к производственной функции, улавливая в понятии «механизм управления» структуру реальных отношений агентов в рамках организации.

Во-вторых, понятие организационной конкуренции, приложенное к истории по крайней мере индустриальной экономики, дает более реалистичную картину смены организационных форм: эволюция форм организации труда не укладывается в простую детерминистскую формулу К. Маркса «простая кооперация (мелкое ремесленное производство) – мануфактура – фабрика». Социальная жизнь не шествовала как гегелевский Абсолютный дух от одной формы организации к другой, наоборот, она состояла и состоит из бурлящего котла конкурирующих

⁴ Анализ отношений найма О. Уильямсон ведет, отталкиваясь от фактически «управленческого» их определения, данного Г. Саймоном [46, p. 71]. Это верно: в основе деятельности собственника лежат функции менеджера, и в своей работе [2] мы постарались обосновать идею о том, что права частной собственности на средства производства и рабочую силу – лишь оболочка, скрывающая или, точнее, покрывающая отношения управления между менеджерами и непосредственными производителями, порожденными разделением труда. Однако, вероятно, это отражает лишь часть истинного положения вещей.

хозяйственных структур, при этом на победу одних и поражение других в этой борьбе за большую эффективность влияет бесчисленное множество факторов и никакой линейности здесь нет.

Так, еще в начале XX в. выдающийся представитель русской историко-экономической школы И.М. Кулишер, затравленный в 30-е гг. сталинскими идеологами, автор знаменитой «Истории хозяйственного быта Западной Европы», показал, что никакой эпохи мануфактур в истории (а значит, в последовательности эволюционных стадий индустриального капитализма) не было [15, с. 67–108, 206–235]. К тому же выводу давно пришли и западные историки-экономисты: не мануфактуры господствовали в Англии и Европе с XVI по XVIII в., как считал Маркс, а кустарная, или «domestic system», получившая название «putting-out system», т.е. система «выкладки сырья». При ней формально самостоятельные ремесленники у себя дома в основном своими орудиями труда и при помощи небольшого количества помощников производили из сырья купца продукцию, купцу же сбываемую⁵ [16, с. 60; 34; 38, р. 501–502; 41, р. 20–60; 42, р. 424–426]. Эта система господствовала не две сотни лет, а несколько тысячелетий и давала массу организационных разновидностей, и именно из этого бульона механизмов управления стартовал индустриальный капитализм с его фабриками и крупными менеджерскими корпорациями. Но этот бульон не был каким-то «рудиментом феодализма» или «мелкотоварного производства». Это была та социальная субстанция, которая состояла из совокупности конкурирующих организационных форм, причем с иерархией капиталистической фабрики конкурировали различные формы независимого ремесла, «putting-out system», и даже кооперативы независимых производителей наподобие Мондрагонь⁶ [32, р. 161–163].

Причем промышленная революция хотя и запустила механизм организационной конкуренции в направлении капиталистической фабрики-иерархии, в целом она не сделала его слишком радикальным, о чем говорит сохранение всех перечисленных организационных форм на протяжении по меньшей мере всего XIX в. в Англии, как ярко обрисовала английский историк М. Берг [31]. И хотя большинство этих форм уступили «главную дорогу» капиталистической фабрике и корпорации, тем не менее не исчезли с исторической сцены, о чем говорит упорное создание производственных кооперативов наемными рабочими, сохранение «внутренней контрактации» и примеры самого О. Уильямсона [12; 36]. У них есть свои ниши в индустриальной экономике, и они не являются какими-то «рудиментами». Этот факт наличного экономического бытия надо принять всем экономистам, продолжающим считать себя марксистами.

Но вот определяется ли итог этой организационной конкуренции только трансакционными факторами? У О. Уильямсона все действия субъектов в рамках организации направлены, скажем так, на саму организацию, на саму структуру отношений между ними и издержки, ею порождаемые. Выходит, что они совсем не берут во внимание, может ли их организация экономить еще какие-либо издержки. Попробуем показать, что это не так.

⁵ Советские историки и экономисты, ощущая неладное в теории «мануфактурной стадии капитализма» успокоили свою научную совесть введением вместо кустарной, или putting-out system, категории «раздаточная» или «рассеянная мануфактура», что является противоречием по определению [19, с. 357–364; 20, с. 144–149].

⁶ К. Маркс, по утверждению Д. Лендса, не обладал достаточной информацией о «domestic system» [34, р. 601].

Для того чтобы сделать это, поставим себе следующий вопрос: сохраняется ли для *разных* механизмов управления одинаковый уровень трансформационных издержек, или все же разные формы организации трансакций могут *по-разному* выявлять возможные уровни производственных издержек? Попросту говоря, не может ли достигаемая в процессе организационной конкуренции трансакционная эффективность быть связанной с эффективностью производственной?

Попробуем ответить на этот вопрос, оценив ряд внутриорганизационных параметров двух конкурирующих механизмов управления, как это делает Уильямсон. Сама жизнь подсказывает нам, с чего начать: так как на заре индустриального капитализма, т.е. с началом промышленной революции, как мы отметили выше, в конкуренцию вступили найденные путем проб и ошибок организационные формы, близкие к производственным кооперативам, и капиталистические иерархии, возьмем в качестве примера «группу равных» и «простую иерархию», или, что точнее, «менеджерскую фирму» (в которой менеджер может менять масштабы организации за счет увольнения/найма рабочих). Только в основе наших рассуждений, вопреки Уильямсону, будет лежать представление классиков политической экономии А. Смита и К. Маркса о важнейшем значении для формирования современной промышленной организации разделения (специализации) труда, которое О. Уильямсон сознательно нивелирует [22, с. 333–338]. Классики выявили ряд выигрышей в производительности, которые получает хозяйственная организация, как только она начинает последовательно проводить среди своих рабочих детальную специализацию (в советской политэкономии она получила название пооперационного разделения труда), наподобие булавочной мануфактуры А. Смита [7]. И хотя К. Маркс указывал на определенные противодействующие получению выигрыша силы, в целом рост производительности при его углублении зафиксирован и не вызывает сомнения. Однако за последние двести пятьдесят лет никто, кроме, пожалуй, Ч. Беббеджа [30], почему-то не дал хоть какую-то количественную (математическую) интерпретацию этому явлению⁷ [45, р. 1209–1210]. И только в 1986 г. американский экономист А. Лейонхуфвуд попытался в первом приближении оценить количественно выигрыши от разделения труда, но и он ограничился интерпретацией одного частного случая [37]. Поэтому все дальнейшие расчеты принадлежат нам.

Итак, у нас есть две «команды» или организации, одна из которых представляет собой кооператив, а другая – иерархическую менеджерскую фирму. Пусть они образовались недавно из массы самостоятельных и обособленных ремесленников для производства некоторого потребительского блага **A** и отрасль, в которой они действуют, принадлежит обрабатывающей промышленности, следовательно, оборудование у нее – «станки». Каждая пусть включает четыре стадии технологической обработки полуфабриката a_1, a_2, a_3, a_4 . Рабочие, прежде бывшие самостоятельными ремесленниками, теперь выполняют все операции под одной крышей, в единой команде. Только в «группе равных» они являются кооператорами, свободно и на равных участвующими в принятии хозяйственных решений, а в «менеджерской фирме» они почти равны по статусу наемным рабочим, хотя юридически могут быть собственниками каких-либо хозяйственных активов.

⁷ Под разделением труда мы понимаем процесс закрепления отдельных субъектов за отдельными видами трудовой деятельности, а также закрепление видов труда за отдельными субъектами и порождаемые этим закреплением профессиональные знания.

Каждый рабочий, как до объединения, так и после него, обслуживает одну единицу технологического оборудования, т.е. специализирован на выполнении одной из четырех технологических фаз производства. Пусть длительность фазы $a_1 - 2$ ч, $a_2 - 3$ ч, $a_3 - 6$ ч и $a_4 - 4$ ч. Издержки по планированию самого процесса производства мы пока не рассматриваем. Тогда весь производственный цикл осуществляется за 15 ч. Так как работники, будь они самостоятельны или объединены в «команду», могут выполнять все операции одновременно, а не последовательно, как делал бы один неспециализированный ремесленник, если бы производил **A** сам, то в целом технологический цикл сокращается в 2,5 раза, как показано на графике 1 (такие примеры можно во множестве найти в любом советском учебнике по «организации производства»).

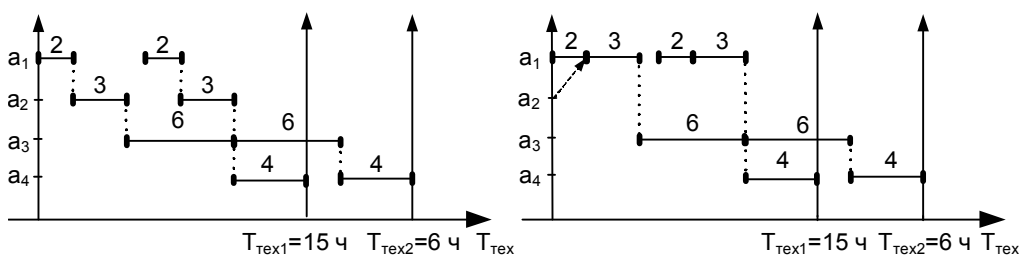


График 1

График 2

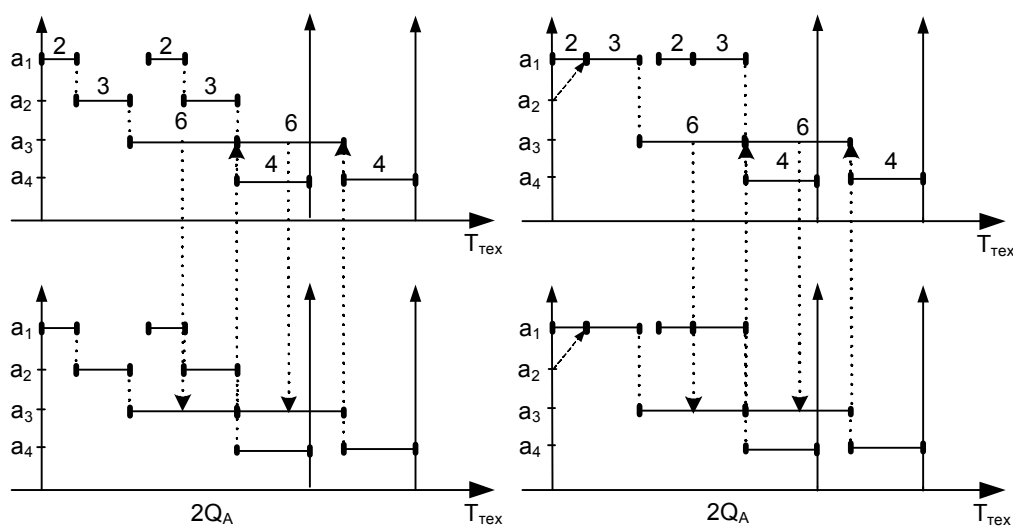


График 3

График 4

Возможные варианты выигрышей от разделения труда в хозяйственной организации

Это сокращение времени технологического цикла назовем экономией от совмещения времени технологических операций. На нее указывал К. Маркс в «Капитале» [17, с. 332–352], и она уже дает при прочих равных условиях рост объемов производства в единицу времени, однако только по сравнению с ситуацией, когда **A** производится полностью одним работником.

Пусть все операции в организации выполняются на разнотипном (неперенастраиваемом) оборудовании, которое, кроме того, используется для осуществления операций a_1 и a_2 . Так как длительность технологического цикла определяется самой продолжительной операцией, в данном случае a_3 , то, пока происходит обработка полуфабриката на этой стадии, оборудование на стадиях a_1 и

a_2 простаивает в течение четырех и трех часов соответственно. Поэтому обе эти операции можно объединить на одном комплекте оборудования, скажем, a_2 перенести на a_1 . Тогда, несмотря на некоторое увеличение времени цикла из-за необходимости переналадки станка, мы получаем экономию от того, что можем сократить один комплект оборудования и, самое главное, отказаться от одного специализированного работника. В этом случае время технологического цикла не изменится, зато сократится количество оборудования (капитальных активов). Эту экономию можно назвать *экономией от совмещения использования оборудования*, хотя нельзя забывать, что она будет частично компенсироваться ростом износа станка a_1 из-за возросшей интенсивности его эксплуатации. Этот вид экономии иллюстрируется графиком 2.

Однако в динамике мы имеем возможность получить дополнительные выгоды от разделения труда. Пусть рынок для блага A значительно больше, чем производственные возможности наших организаций, или является интенсивно расширяющимся, и, значит, увеличение объема производства не влияет до определенного момента на цены, что в общем было характерно для эпохи промышленной революции.

Мы сказали, что один рабочий обслуживает один комплект оборудования на каждой стадии производства. Но представим, что время занятости одного рабочего на стадии a_3 меньше длительности самой стадии, в течение которой работает станок (например, 3 и 6 ч соответственно). При этом углубить специализацию нельзя, т.е. разбить человеко-машинное время 3 ч на двоих рабочих невозможно. Тогда можно так комбинировать специализированное оборудование и работников, чтобы в течение каждых свободных трех часов автономного машинного времени работник стадии a_3 выполнял свою работу, соответствующую трем часам человеко-машинного времени, но *на втором комплекте оборудования*, т.е. втором станке a_3 . Какой в этом смысл? Мы можем организовать выпуск продукта A в удвоенном количестве, привлекая к работе не четырех, а только трех дополнительных рабочих: у нас будет под одной крышей две производственные линии, но с меньшим на одного количеством рабочих (если количество A обозначить Q_A , то тогда $2Q_A$ мы получим за счет *меньшего*, а не двукратного прироста затрат физических факторов, в данном случае 4 ед. капитала и только 3 ед. рабочей силы). То есть мы получаем еще один вид внутренней экономии, который можно назвать *экономией от совмещения использования человеческого капитала*.

Если же мы при удвоении объемов производства нашего A используем еще и экономию от совмещения использования оборудования, то отставание прироста факторов от прироста выпуска будет еще больше (в пределе $2Q_A$ мы получим путем использования шести станков и пяти рабочих, см. график 3).

Итак, если не забывать о росте износа оборудования и психофизиологической нагрузки на рабочих из-за выросшей интенсивности их использования, то рекомбинация специализированных технических единиц (оборудования) и специализированных рабочих может дать ряд выигрышей, которые являются выигрышами в затратах физических факторов производства. Этот пример нужен нам по следующей причине: с неоклассической точки зрения организация мгновенно должна будет выбрать оптимальный вариант сочетания рабочей силы и оборудования, соответствующий графику 4, но в реальности само нахождение этой комбинации будет зависеть от внутренней структуры отношений в организации, т.е. механизма управления трансакциями. Тогда это приводит к переформулированию нашего вопроса в вопрос о том, какой механизм управления и в какой

степени может выявить и обеспечить использование (утилизацию) выгод от рекомбинации специализированных ресурсов (разделения труда)? Вернемся снова к «группе равных» и «менеджерской фирме». Какая из них сможет лучше выявить и утилизировать перечисленные выше выгоды от рекомбинации специализированных ресурсов?

Экономия от совмещения времени технологических операций. Безусловно, и кооператоры и наемные рабочие под управлением менеджера смогут при таком простом технологическом процессе распределить его так, чтобы получить этот вид экономии. Однако отличие в скорости выявления его, а значит, и скорость реакции организации на изменения рыночной конъюнктуры (адаптивность) по мере роста масштабов производства начнут постепенно отличаться: в «группе равных» все работники участвуют в процессе производства на рабочих местах на равных, и поэтому они обладают информацией в основном о технологических процессах на своих стадиях производства, но меньше в целом по всему предприятию. Для того же, чтобы эффективно выявлять этот вид экономии, необходимо а) специализироваться на сборе информации о свойствах специализированных технологий и рабочих и б) приобрести опыт в этом процессе реальным делом (*learning-by-doing*). То есть при росте масштабов организации возможен недоучет этого выигрыша от разделения труда из-за отсутствия специализации членов «группы равных» на его выявлении.

Если же кооператив пойдет на то, чтобы его члены останавливали производство и вели переговоры по поводу оптимального распределения своих работ, то это будет оборачиваться невыпущенным продуктом, а значит – ростом издержек. Такого нет даже в Мондрагоне. И еще неизвестно, перевесят ли выгоды работы демократического рабочего собрания указанные потери.

Экономия от совмещения использования оборудования и человеческого капитала. Эти виды экономии «группе равных» будет получить еще труднее. Во-первых, их еще труднее выявить, ведь это выявление – фактически уже результат специализированных инженерно-экономических расчетов, которые неспециализированный рабочий практически не в состоянии осуществить, во-вторых, если сократить по решению общего собрания количество единиц оборудования еще можно, то сократить работника невозможно, ведь он – один из собственников и имеет точно такое же право на участие в производстве и, следовательно, в получении доходов, как и остальные.

В случае же увеличения объема производства в два раза и в зависимости от глубины выявления выгод от рекомбинации специализированных ресурсов привлечь можно отдельно рабочих и отдельно оборудование, так как теперь нет, из-за рекомбинации, точного соответствия между количеством оборудования и количеством рабочих. Это означает появление возможности привлекать в качестве рабочих не-собственников, в массе которых со временем может раствориться коллектив отцов-основателей кооператива.

Фактически, «группа равных» может очень плохо выявлять и утилизировать выгоды от разделения труда, и либо вынуждена трансформироваться в организацию, использующую в большей степени наемный труд, либо отойти на периферию экономики, освободив поле для иерархии⁸. А что же «менеджерская фир-

⁸ Задолго до Уильямсона прекрасный анализ экономических «провалов» производственных кооперативов дал М.И. Туган-Барановский [21, с. 231–271].

ма»? Она, во-первых, выделяет ряд субъектов, специализирующихся на мониторинге рыночной конъюнктуры, отслеживании изменений в специализированных технологиях и планировании распределения работ. Во-вторых, менеджеры данного типа организации могут увеличивать и сокращать как количество единиц оборудования, так и количество работников, в чем и состоит источник высокой производительности такого «механизма управления», ведь в течение нескольких производственных циклов «менеджерская фирма» будет быстрее реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, легко сокращая или увеличивая количество единиц основного капитала и рабочей силы, поэтому реализовывать продукт с меньшими издержками и, следовательно, более высокой прибылью. Впоследствии, когда рынок будет насыщен, «менеджерская фирма» сможет еще улучшить свое положение относительно «группы равных», снижая цену, но не теряя прибыль, за счет опережающего роста объемов реализации (а значит, и производства).

Что же, прав тогда О. Уильямсон? Зачем мы еще раз обосновывали то, о чем он писал, начиная еще с «Рынков и иерархий»? А пишем мы это затем, чтобы показать: Уильямсон прав и не прав одновременно – наш расчет показывает, что структура «механизма управления», или «форма организации труда», влияет на уровень трансформационных издержек. Более того, все функционирование механизма управления можно трактовать как направленное на то, чтобы с минимальными внутриорганизационными (=транзакционными=менеджерскими) издержками получить максимальный выигрыш от сочетания факторов производства, прежде всего физических (технологий⁹)! То есть получить минимум трансформационных издержек!

При увеличении масштабов производства и, соответственно, масштабов фирмы даже такие специализированные ресурсы, как взятые в качестве примера «простые» станки, каждый из которых может обслуживаться одним индивидуом, могут давать выигрыш от рекомбинации с рабочей силой производителей. Выигрыш этот выражается в экономии физических факторов производства, хотя эта экономия частично компенсируется интенсификацией использования оставшегося оборудования и рабочей силы. Рекомбинация специализированных ресурсов, возможность которой порождена разделением труда, стало быть, приводит к тому, что прирост объемов производства, обеспечиваемый этими ресурсами, может в реальности обгонять количественный прирост самих ресурсов. Это равнозначно тому, что при росте масштабов производства (количества оборудования и рабочих сил, занятых в данной организации) прирост общей суммы производственных издержек будет отставать, при прочих равных условиях, от прироста стоимости общей массы продукта.

Но что мешает распространить теоретическое представление о возможностях экономии издержек от рекомбинации специализированных ресурсов с примера с «простыми» станками на случай с любыми «сложными» технологическими системами или процессами? Ничего, ведь индустриальное производство все состоит из специализированных технологий (и, значит, комплиментарных им по обладаемым специализированным знаниям рабочих). И наука, применение которой в экономике, по Д. Норту, даже знаменует собой Вторую экономическую революцию [11, с. 60],

⁹ Технология, с нашей точки зрения, включает: а) элементы технических систем (то, что понимается под «оборудованием», «машинами» или «средствами производства»); б) способы их применения; в) профессии, необходимые для их применения (свойства рабочей силы, включая объективно необходимые знания).

как раз позволяет постоянно выявлять и использовать возможности производства большего объема благ меньшим количеством ресурсов. Весь интенсивный инновационный процесс, которым характеризуется развитая рыночная экономика, направлен на получение технологий, обеспечивающих это, причем каждая фирма стремится сконцентрировать у себя как можно больше таких «выигрышных» технологий, чтобы получить конкурентные преимущества. Преимущества эти – экономия затрат факторов производства. Вот только выявление и утилизация этой экономии (выигрыша) на издержках, как показывают наши рассуждения, сильно зависит от формы организации труда, или, что то же, механизма управления, по О. Уильямсону, у которого одно и другое совершенно рассогласованы: в долгосрочном периоде разные организации обеспечивают разные минимальные уровни ТФИ, и поэтому их нельзя сравнивать только по сумме ТАИ, как делает НИТФ. У разных механизмов управления разные полные суммы издержек, в которых минимизируются не только ТАИ, но и ТФИ.

Если бы не это взаимодействие ТАИ и ТФИ, а фактически организационной структуры и технологического ядра фирмы, то в реальной эволюции индустриальной экономики все организации могли бы длительное время функционировать на некоем одинаковом (пусть даже и не минимальном) уровне ТФИ и результаты конкуренции между ними определялись бы только уровнем ТАИ. Тогда это был бы мир О. Уильямсона. Но такого не бывает: организации, как иерархически организованные капиталистические фирмы, так и не-иерархии, стремятся не только снизить издержки, возникающие из отношений между их субъектами, но и издержки трансформационные, а структура трансакций выступает одним из факторов, влияющих на общую величину издержек через размер ТАИ¹⁰.

Фирмы, их собственники и менеджеры не соревнуются только в снижении ТАИ, а стараются снизить всю сумму издержек, насколько это возможно. Если бы представители НИТФ были последовательными, они бы уже давно пришли к этому выводу, ведь если, как О. Уильямсон, сначала «зафиксировать» технологию и анализировать издержки механизмов управления, то затем надо «зафиксировать» уже механизмы управления и сравнить затраты материальных ресурсов, порождаемых каждым из них (О. Уильямсон как будто это делает – вспомним три первых из одиннадцати критериев эффективности организации, – но потом напрочь об этом забывает.). И тогда сразу же стало бы видно, что при равных ТАИ разные механизмы управления дают разные ТФИ, т.е. разные механизмы управления по-разному экономят факторные издержки, что уже требует для сравнения их эффективности вводить всю сумму затрат на производство благ [4, с. 26–29]. Если же мы остаемся на точке зрения НИТФ, то надо признать, что мы жестко разделяем организационную и экономическую конкуренции и концентрируемся только на первой, и более того, отказываемся признать реальность того, что происходит за окном нашей исследовательской лаборатории. А там – в реальной индустриально-рыночной экономике – цена благ является центром, в котором сфокусированы все издержки организации, и собственнику-менеджеру все равно, какая из ее составляющих даст ему тот или иной вид экономии: узкопроизводственная (трансформационная) или организационная. Цена, с точки зрения производителя, как зеркало издержек, отражает все затраты: на трансфор-

¹⁰ По большому счету, трансакционные факторы («триада Уильямсона») изменяют расход тех же капитала, труда и земли, что дает еще один аргумент не разделять четко сумму издержек на ТАИ и ТФИ [43, р. 332].

мацию полуфабриката в продукт, на организацию труда в рамках этой трансформации, на организацию поиска контрагентов и осуществление сделок. Поэтому цена – это феномен не столько организационный (институциональный), сколько организационно-технологический. И когда какая-либо организация терпит банкротство, то это значит, что потерпела неудачу не только организационная форма (механизм управления) как таковая, но организационная форма, не обеспечившая с минимальными организационными получение минимальных трансформационных, а следовательно, минимальных полных издержек.

Можно поэтому сделать вывод, что при использовании рекомбинации специализированных ресурсов или выгод от разделения труда хозяйственные технологии как бы «склеиваются» с выигрышами трансакционного (организационного) характера и разъединить их на две самостоятельные категории можно только в теоретической абстракции, на что указывают наши расчеты¹¹.

Подведем итоги нашим рассуждениям. НИТФ права в том, что конкуренция хозяйственных организаций является не только узкоэкономической (неоклассической) конкуренцией за рынок путем комбинации наиболее дешевых сочетаний факторов производства, но и одновременно трансакционной конкуренцией механизмов управления, обеспечивающих наилучшее выявление и использование необходимых сочетаний специализированных ресурсов. Однако этот процесс неразложим на только экономическую (неоклассическую) и только трансакционную конкуренции, и организации в этом процессе стараются минимизировать не одну какую-то составляющую общей суммы издержек, а все. Поэтому организации (механизмы управления) неразложимы на технологии и социальные структуры, более того, по всей видимости, можно сделать вывод, что почти каждому конкретному механизму управления соответствует какое-то специфическое технологическое ядро, которое только и может нормально («эффективно») эксплуатироваться в рамках данного механизма управления. Тогда, возможно, и сами механизмы управления становятся технологически специфичными. Следовательно, в тенденции организационная конкуренция как часть общей конкуренции фирм индустриальной экономики движется принципом «минимум трансформационных издержек минимумом трансакционных», и, значит, встает задача построения объединенной теории организационных издержек и общей теории взаимодействия организаций (т.е. индивидов, их составляющих) и технологий [35, р. 14].

ЛИТЕРАТУРА

1. Аоки М. Фирма в японской экономике. СПб.: Лениздат, 1995.
2. Белоусенко М.В. Влияние разделения труда на социально-экономическую структуру. Дис. ... канд. экон. наук: 08.01.01. Донецк, 2000.

¹¹ Толчком к возникновению централизованных форм организации труда фабричного типа стала все-таки промышленная революция, прежде всего как революция технологическая, что многие историки отметили задолго до появления НИТФ и с чем она постоянно спорит. Объясняется это тем, что, согласно Д. Хиксу, в ходе этой революции в целом общество перешло к расширенному использованию капитальных благ [23, с. 182]. Понятно, что коль скоро последние не функционируют без специализированной рабочей силы, то и выигрыши от их рекомбинации стало возможным получать в сколько-нибудь заметном масштабе только после начала самой революции. До этого практически нечего было рекомбинировать, хотя если такие варианты были, выигрыши от них можно было извлекать и без централизации производства [39]. Только на новом технологическом базисе могло начаться организационное экспериментирование и конкуренция, приведшие к появлению капиталистической фирмы.

3. Белоусенко М.В. Иерархическая структура хозяйственной организации: происхождение отношений найма // *Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. Вип. 183: В 3 т. Т. I. Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. С. 112–128.
4. Белоусенко М.В. Теория транзакционных издержек и проблема возникновения фирмы: «формула Демсеца» // *Научные труды Донецкого национального технического университета*. Сер.: Экономическая. Вып. 70. Донецк: ДонНТУ, 2004. С. 23–29.
5. Белоусенко М.В., Дементьев В.В. Иерархия экономической организации: генезис «центрального контрактного агента» // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць*. Т. 11. Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. С. 163–172.
6. Белоусенко М.В., Дементьев В.В. Хозяйственная организация как фактор социального структурирования индустриального капитализма // *Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі*. Серія «Економічні науки». 2003. № 3 (19). С. 11–20.
7. Дементьев В.В., Белоусенко М.В. Хозяйственная организация индустриального общества: разделение труда и «совместная рента» // *Менеджер (Вестник Донецкой государственной академии управления)*. 2003. № 4 (26). С. 166–173.
8. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // *Природа фирмы: Пер. с англ.; Под ред. О. Уильямсона и Дж. Уинтера*. М.: Дело, 2001. С. 237–267.
9. Зомбарт В. Организация труда и трудящихся. СПб.: Издание Б.Н. Звонарева, 1901.
10. Зомбарт В. Промышленный труд и его организация. СПб.: «Пушкинская Скоропечатная», 1906.
11. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
12. Колганов А.И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. Опыт развитых капиталистических государств. М.: Экономическая демократия, 1993.
13. Коуз Р. Природа фирмы // *Природа фирмы: Пер. с англ.; Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера*. М.: Дело, 2001. С. 33–52.
14. Коуз Р. «Природа фирмы»: влияние // *Природа фирмы: Пер. с англ.; Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера*. М.: Дело, 2001. С. 92–111.
15. Кулишер И.М. Промышленность и рабочий класс в Западной Европе в XV–XVIII ст. Пг.: Типография Брокгауз и Ефрон, 1922.
16. Манту П. Промышленная революция XVIII в. М.: Соцэкгиз, 1937.
17. Маркс К. Капитал. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1953.
18. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
19. Полянский Ф. Экономика мануфактурной промышленности в России XVIII в. М.: МГУ, ИНИОН, 1978.
20. Полянский Ф. Экономический строй мануфактуры в России XVIII века. М.: АН СССР, 1956.
21. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Моск. ун-т им. А.Л. Шанявского, 1916.
22. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
23. Хикс Д. Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
24. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело, 2003.
25. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996.
26. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экон. фак-т МГУ; ТЕИС, 2002.
27. Шаститко А.Е. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // *Вопросы экономики*. 2003. № 1. С. 24–41.
28. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
29. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // *American Economic Review*. 1972. № 62. P. 777–795.
30. Babbage C. On the Division of Labour (On the Economy of Machinery and Manufacturers) // *Classics of Organization Theory / Shafirtz J., Ott S. Brooks/Cole Publishing Company, California*, 1997. P. 36–46.

31. *Berg M.* Factories, Workshops and Industrial Organisation // The Economic History of Britain / Ed. by R. Floud and D. McCloskey. Cambridge: Cambridge University Press, 1994. Vol. 1: 1700–1860.
32. *Fong H.* Triumph of Factory System in England. Tientsin: Chihli Press, 1930.
33. *Fourie F.C.V.N.* In the Beginning There Were Markets? // Transaction Costs, Markets and Hierarchies / Ed. by Ch. Pitelis. Blackwell; Oxford. 1993. P. 41–65.
34. *Landes D.* What Do Bosses Really Do? // The Journal of Economic History. September 1986. Vol. XLVI. № 3. P. 585–623.
35. *Langlois R.* Transaction Costs, Production Costs, and the Passage of Time. Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics / Ed. by S. Medema. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1997. P. 1–22.
36. *Lazonick W.* Competitive Advantage on the Shop Floor. L.: Harvard University Press, 1990.
37. *Leijonhufvud A.* Capitalism and the Factory System / Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics / Ed. by R.N. Langlois. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 203–233.
38. *Mathias P., Postan M.* (ed.). The Cambridge Economic History of Europe. Vol. VII. The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise. Part I. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.
39. *Mokyr J.* The Rise and Fall of the Factory System: Technology, Firms, and Households since the Industrial Revolution // <http://www.gsia.cmu.edu/afs/andrew/gsia/bm05/mokyrpaper1.pdf>.
40. *Pitelis Ch.* Markets and Non-Market Hierarchies: Theory of Institutional Failure. Blackwell, 1991.
41. *Pollard S.* The Genesis of Modern Management. A Study of the Industrial Revolution in Great Britain. L.: Edward Arnold Ltd., 1965.
42. *Rich E., Willson C.* (ed.) The Cambridge Economic History of Europe. Vol. V. The Economic Organization of Early Modern Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1977.
43. *Robertson P., Alston L.* Technological Change of Work in Capitalist Firms // The Economic History Review. New Series. May 1992. Vol. 45. № 2. P. 330–349.
44. *Slater G., Spencer D.* The Uncertain Foundations of Transaction Cost Economics // Journal of Economic Issues. March 2000. Vol. XXXIV. № 1. P. 61–87.
45. *Stigler G.* The Successes and Failures of Professor Smith // Journal of Political Economy. 1976. № 84. P. 1199–1213.
46. *Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: Free Press, 1975.
47. *Williamson O.* Technology and Organization of Work: A Reply to Jones // Journal of Economic Behavior and Organization. 1983. № 4. P. 57–62.
48. *Williamson O.* The Mechanisms of Governance. Oxford University Press, 1996.
49. *Williamson O.* The Organization of Work // Journal of Economic Behavior and Organization. 1980. № 1. P. 6–31.

ПРИРОДА МЕРКАНТИЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУТ ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ

В.В. Вольчик

*кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет*

Изучение закономерностей развития такого полузабытого и отправленного в запасники истории порядка организации экономической и политической жизни общества, как меркантилизм, могло бы дать много полезного для понимания фундаментальных причин институциональной трансформации и развития переходных экономик.

Важность изучения особенностей данного типа институциональной организации экономики определяется тем фактом, что само существование меркантилизма связано со значительной и, может, самой опасной атакой на фундаментальный принцип жизни общества – принцип свободы¹. Опасность экспансии меркантилизма заключается еще и в подмене понятий и деволуции институтов, которые, не потеряв своих названий, уже не выполняют своих функций.

Идея о существовании экономического порядка, подобного меркантилизму (в современном понимании), содержится в поздних работах В. Ойкена. В реальной экономике он выделяет уже три типа порядка: полной конкуренции² (это понятие нельзя смешивать с абстракцией совершенной конкуренции), централизованного регулирования и властных группировок. Каждому из выделенных порядков соответствует свой специфический способ регулирования экономических процессов. По этому поводу Ойкен пишет: «Итак, можно, грубо говоря, выделить три метода регулирования: регулирование, осуществляемое центральными государственными органами; регулирование, осуществляемое группами; регулирование через конкуренцию» [14, с. 323]. Более того, Ойкен приводит слова Кейнса о возможности существования экономической системы, в которой определяющую роль играют объединения или властные группировки, тесно связанные с государством. Но Ойкен опровергает оптимизм Кейнса по поводу целесообразности и эффективности такого рода порядков. Действительно, такие формы экономической организации возникают еще во времена средневековья, и «науке давно известно, что в их рамках экономический прогресс достигает состояния лишь неустойчивого равновесия и имеет тенденцию к неравновесию» [там же, с. 324]. И хотя Ойкен прямо не называет подобный экономический по-

¹ К. Поппер писал, что понятие свободы, будучи фундаментальным, не нуждается в каком-либо дополнительном определении [16].

² «Если продавцы и покупатели находятся в состоянии конкуренции между собой и если они, руководствуясь ею, строят свои хозяйственные планы, то в жизнь претворяется форма полной конкуренции» [14, с. 329].

рядок меркантилизмом, он блестяще подметил экономическую сущность этого явления как препятствующего экономической эффективности и прогрессу³.

В действительности рыночные системы представляют собой «смешанные»⁴ экономики, в которых наряду с рыночным механизмом существует некоторое регулирующее вмешательство со стороны государства. Но страны со смешанными экономиками так различны, что их экономические системы очень трудно сравнивать. В самом деле, смешанную экономику Швеции нельзя сравнивать со смешанной экономикой, например, Перу. Поэтому в экономической литературе предпринимаются попытки выделить промежуточный тип хозяйственной системы, отличающийся по своим основным характеристикам, а главное, по экономической эффективности от хозяйства и каталлактики⁵.

В современной экономической теории такой промежуточный хозяйственный тип экономической системы получил название меркантилизма (или экономики властных группировок) [21]. Однако основные фундаментальные признаки меркантилистической системы сформировались именно в период зарождения капиталистических отношений и разложения феодализма. В трудах по экономической истории отмечается, что основную роль при переходе от феодализма к капитализму сыграли институциональные инновации. Речь идет о союзе между правительствами и коммерсантами. Совокупность соответствующих политических решений и стратегий известна как политика меркантилизма [18, с. 140].

Экономики большинства латиноамериканских стран, а также постсоветских стран, включая Россию, можно отнести к современному меркантилизму. Впервые термин «современный меркантилизм», или, иначе, «экономика властных групп», для характеристики относительно неэффективных экономик развивающихся стран был применен известным перуанским экономистом Э. де Сото: «Современный меркантилизм есть... вера в то, что экономическое процветание государства может быть гарантировано лишь правительственным регулированием националистического типа» [21, с. 248].

Примером меркантилистических экономик могут служить также экономики большинства государств Востока. Цивилизации Востока в целом превосходили западную цивилизацию как по степени экономического развития, так и в технологическом и научном плане вплоть до XIV–XV вв. Но доминирование меркантилистических институтов привело к тому, что начиная с XVI в. отставание от европейских стран в экономическом и технологическом планах усиливалось [7]. Среди неэффективных институтов, доминировавших в странах Востока, можно назвать режим собственности, систему образования, государственного управления, положение женщин в обществе и т.д. Интересно, что такая характеристика меркантилистической системы, как склонность к автаркии и противодействие инновациям, в восточных меркантилистических экономиках получила большое распространение, на что указывали реформаторы. Один из известнейших реформаторов Ближнего Востока Кемаль Ататюрк отмечал, что мощная Ос-

³ В примечаниях Ойкен ссылается на работу Э.Ф. Хекшера «Меркантилизм», характеризуя сущность описываемого явления [29].

⁴ Наиболее подробно теоретические вопросы функционирования смешанной экономики в отечественной литературе представлены в работах О.Ю. Мамедова: *Мамедов О.Ю.* От модели классического рынка – к модели смешанной экономики. Ростов н/Д, 1999; *Он же.* Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Ростов н/Д, 2001.

⁵ Ф.А. Хайек выделял два основных принципа организации экономики – хозяйство и каталлактику [23; 24].

манская империя, завоевавшая в 1453 г. Константинополь, оказалась слишком слабой, чтобы преодолеть зловещее сопротивление законников и ввести в Турции печатное дело, появившееся в Европе примерно в это же время. Потребовалось три века наблюдений и колебаний, сил и энергии, затраченных на борьбу «за» и «против», прежде чем сторонники устаревших законов разрешили введение книгопечатания [7, с. 162].

Современный меркантилизм заимствует основные родовые черты у своего предшественника – традиционного меркантилизма. Меркантилизм XV–XVIII вв. по своей сути – «не что иное, как политика государственного строительства, причем не в узком смысле, а в смысле одновременного создания и государства, и национальной экономики» [32, цит. по: 4, с. 163]. Согласно Дж. Хиксу, меркантилизм знаменует собой понимание того факта, что экономический рост можно использовать в национальных интересах, сделать средством достижения различных национальных целей, включая усиление своего влияния на другие страны, завоевание престижа и мощи [25, с. 205]. Следуя традиции немецкого ордолиберализма, можно прийти к выводу, что меркантилизм представляет собой своеобразный устойчивый тип экономического порядка, характеризующийся своими институтами и механизмами регулирования.

Таким образом, можно дать определение меркантилизму как типу экономического порядка, представляющему собой экономику, в которой существует рыночный обмен, но институциональная структура не позволяет использовать преимущества расширенного рыночного порядка. Институциональная структура такого экономического порядка характеризуется сильным регламентирующим влиянием государства, которое существенно зависит от элитарных групп, получающих привилегии различного рода.

Следовательно, при меркантилизме:

1. Господствует мнение, что благосостояние народа может быть достигнуто только благодаря государственному регулированию, причем действия государства часто заменяют или деформируют рыночный механизм.
2. Ведется внешняя политика, способствующая абсолютной или относительной изоляции страны и прикрываемая лозунгом «опоры на собственные силы».
3. В политической сфере демократические институты подчинены влиянию постоянно меняющихся властных групп.

Экономическая система, основанная на принципах меркантилизма, имеет существенные отличия как от плановой, так и от рыночной экономики. В связи с этим Э. де Сото пишет: «Будучи системой, в которой управление крайне регламентированным государством зависело от элитарных групп, которые, в свою очередь, кормились за счет государственных привилегий, меркантилизм резко отвергался как основоположником коммунизма К. Марксом, так и А. Смитом – основоположником экономического либерализма» [21, с. 249].

Экономика меркантилизма обычно включала все механизмы – законодательные, административные, регулирующие, посредством которых преимущественно аграрные общества рассчитывали преобразовать себя в торговые и промышленные. Поэтому меркантилистическое государство посредством регламентов, субсидий, налогов и лицензий предоставляло привилегии избранным производителям и потребителям. Такая экономическая система, обладая признаками рыночной и плановой экономик, ни той ни другой не является. Но самое главное заключается в том, что при прочих равных условиях меркантилистическая экономика оказывается неэффективной по сравнению с экономическими систе-

мами, основанными на плановом и рыночном способе координации хозяйственной деятельности.

Существенной характеристикой меркантилистической экономики выступает доминирование монополий, которые являются результатом целенаправленно проводимой государственной политики. Для получения наибольшего дохода от экспорта меркантилистская теория рекомендовала использовать монополии так, чтобы не возникали ситуации, когда, например, французские торговцы конкурируют друг с другом и в итоге сбивают цены на французские продукты на иностранных рынках. Равным образом монополизация импорта предотвращает опасность того, что конкуренция между импортерами вздует цены на иностранные товары. Предоставление такого рода монополий превращало монархов и их влиятельнейших придворных в союзников торговцев. Благодаря этому носители политической власти получали личную долю в прибыли торговых и производящих предприятий. С позиций экономической теории это должно вести к неэффективности и на практике выливаться в коррупцию, к примеру, распространенность и сила политики меркантилизма оказались достаточными, чтобы вызвать упадок итальянских и ганзейских городов, которые утратили принадлежавшие им с XII в. господствующие позиции в торговле [18, с. 140–141].

Торговые монополии были чем-то вроде учебного пособия, как если бы их изобрели специально для того, чтобы на конкретном примере и быстро показать королевским правительствам выгоды роста торговли. Ко временам А. Смита урок был уже хорошо усвоен, и он потребовал устранения учебного пособия. Но партнерство между правительствами и капиталистами сохранилось – в форме лицензий и патентов или в форме особых механизмов военных поставок, и эти учебные пособия широко используются в странах третьего мира [20; 21].

Важно отметить, что предоставление монополий нередко имело целью улучшение возможностей для создания новых отраслей. В частности, Англия превратилась из экспортера сырья в экспортера готовой продукции в немалой степени благодаря тому, что возможность получения монопольных привилегий привлекла в страну фламандцев и других иммигрантов [18, с. 141].

Сложности при определении нормативных суждений относительно процессов монополизации при меркантилизме возникают потому, что не всегда действия государства и монополий были неэффективны по сравнению с рынком при внедрении технологических инноваций, а иногда мы находим исторические подтверждения, свидетельствующие о значительных прорывах в технологическом развитии именно благодаря государственному вмешательству⁶ или монополиям. Однако подобные примеры являются именно исключениями, которые лишь подтверждают правило неэффективности политики, связанной с поощрением монополизма.

Свободное предпринимательство в условиях меркантилизма в большинстве случаев представляет собой утрированную деятельность монополий. Поэтому то, что ошибочно принимается за либерализм некоторых российских реформаторов, есть лишь политика, направленная на обеспечение свободы монополий обирать народ. Самый большой урок из прошедших пятнадцати лет реформ заключается в следующем: экономическую систему, бывшую в СССР, нельзя было реформиро-

⁶ Очень важную информацию по этому вопросу можно найти у М. Кастельса относительно предпосылок технологической мощи Японии, которая во многом проистекает от выбора удачной государственной политики в области внедрения технологий после «креставрации Мэйндзи» (после 1868 г.) [5, с. 34–35].

вать и преобразовывать, ее просто нужно было поэтапно заменять другой системой, создавая все условия для ее развития.

Меркантилистический порядок, будучи по своей сути порядком националистическим, заставляет обратить внимание на проблему национализма, ставшую особенно актуальной после краха «социалистического лагеря». Как удачно отметил Р. Скидельски: «... в настоящее время идеи “свободного предпринимательства” объединяют посткоммунистический мир, а расовые и религиозные конфликты его разъединяют» [19, с. 190].

Почему экономическая политика, направленная на реформирование плановых экономик, в одном случае приводит к формированию динамически развивающейся рыночной экономики (пример «шоковой терапии» в Венгрии и Польше), а в другом – к образованию непрерывно стагнирующей меркантилистической экономической системы? Ответ на этот вопрос кроется в механизмах институциональных изменений.

II

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [10, с. 21]. Координация в экономике осуществляется на основе текущих цен. В долгосрочном периоде распределение ресурсов и, следовательно, экономическая координация будут зависеть от институтов. Таким образом, роль институтов и правил в долгосрочном периоде и в эволюционном аспекте тождественна роли цен. В плановой экономике фактически не было ценовой координации, но зато существовала координация институциональная, которую обычно не учитывают.

С этим положением согласуется фундаментальная идея Шумпетера о том, что сущность экономического развития заключается не столько в накоплении капитала и приращении дополнительной рабочей силы, сколько в перераспределении наличного капитала и наличной рабочей силы из менее эффективных сфер экономической деятельности в более эффективные [26]. И такое перераспределение в равной степени зависит от относительных цен и институтов.

Механизмы институциональных изменений тоже могут различаться, в зависимости от того, в рамках какого экономического порядка они реализуются. Эволюционная теория обосновывает вывод о том, что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные – выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации [10, с. 118]. Но история дает множество примеров того, что длительное время существуют неэффективные институциональные структуры, которые иногда вытесняют более прогрессивные. Данная проблема получила свое детальное развитие в рамках неэволюционной экономики как «зависимость от предшествующего пути (траектории) развития» (path dependence) [27; 28].

Зависимость от предшествующей траектории развития является феноменом, объясняющим, почему настоящие акты выбора агентов могут зависеть от актов выбора, сделанных ранее (случайных, незначительных исторических событий и т.д.). Для анализа в рамках данной концепции важна сама последовательность исторических событий и те институциональные рамки, в которых предыдущие акты выбора производились. Чем дальше развивается система, в случаях когда наблюдается феномен «path dependence» (а он, конечно, существует не всегда),

тем сильнее прошлые акты выбора влияют на настоящие. После прохождения некоторой границы процесс становится необратимым, т.е. альтернативные акты выбора становятся невозможными (по Б. Артуру, в условиях возрастающей отдачи [27]). Наступает эффект блокировки, т.е. система замыкается на исторически определенных альтернативах актов выбора.

Сложность изучения институциональных изменений определяется еще и тем фактом, что такие изменения в большинстве случаев имеют инкрементный и непрерывный характер. Поэтому оценить предельные институциональные изменения довольно сложно, так как они «могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к использованию правил и ограничений» [10, с. 21].

Феномен меркантилистической экономики можно объяснить, используя концепцию предельной отдачи от применения того или иного института. В меркантилистической экономике свобода экономической деятельности существует лишь формально (или существует в незначительных размерах, или сравнительно невыгодна). Государство пытается заменить рыночные институциональные ограничения своими директивами и преференциями (что является не чем иным, как формальными институтами). Очевидно, что достичь этого можно, только подавляя экономическую свободу.

И здесь мы сталкиваемся с вариантом институционального развития – убывающей предельной отдачей от института, когда выгоду от следования институциональным ограничениям может извлечь незначительная группа людей, а при расширении сферы действия этого института происходит сначала относительное, а потом и абсолютное снижение экономической отдачи. Поэтому меркантилистическую экономику также можно назвать экономикой властных групп, т.е. групп, извлекающих выгоду из такой институциональной организации экономики и общества в целом.

Согласно парадоксу неэффективности [3] эволюционное развитие рынка институтов в меркантилистической экономике приводит к тому, что эволюционный отбор проходят субоптимальные институциональные структуры. В случае положительного эффекта масштаба сравнительно неэффективные институциональные структуры могут существовать длительное время и вытеснить более эффективные альтернативы. Все это является иллюстрацией зависимости от предшествующего пути развития, описанной Б. Артуром [27], но только по отношению не к технологическим, а институциональным изменениям.

В меркантилистической системе информационная асимметрия, создаваемая государством, группой специальных интересов или иным «дестабилизирующим фактором», приводит к неблагоприятному изменению вектора отбора на соответствующем рынке. Эти процессы позволяют группам с избирательными стимулами получать институциональную ренту и проводить политику, направленную на консервацию существующих неэффективных институциональных структур, что детерминирует устойчивость меркантилистического экономического порядка.

III

Важнейшим институциональным различием между меркантилистической и рыночной экономикой является режим собственности. Формально преобладающим видом собственности в рыночной (меновая экономика или каталлактике) и меркантилистической системах является частная собственность, а в централизованном плановом хозяйстве – государственная или общенародная собствен-

ность. Но в реальности между институтами частной собственности в рыночной и меркантилистической экономике существуют принципиальные различия.

Природу этих различий можно определить, используя концепции власти-собственности и индивидуализированной собственности⁷. Индивидуализированная собственность является, по существу, основой спонтанной рыночной экономики. Распределение ресурсов в каталлактике осуществляется на основе ценовых ориентиров, которые образуются в результате конкурентного взаимодействия субъектов системы.

В меркантилистической экономике институт частной собственности в большинстве случаев заменяется институтом власти-собственности. Эффективность использования власти-собственности зависит от регламентации или преференций со стороны государства. Значит, возникает невозможность формирования реальных цен на объекты собственности. Агенты, пользующиеся покровительством государства, фактически владеют собственностью, формально являющейся частной или общественной. Так как в меркантилистической экономической системе всегда существует опасность потерять преференции государства, эксплуатация и функционирование объектов собственности будут вестись хищническими методами и, следовательно, всегда неэффективно в долгосрочном периоде.

Власть-собственность возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на владении собственностью как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии [13, с. 12]. Монополизация должностных функций для большинства стран Европы была характерна до XII в. Также подобные способы монополизации связываются с экономико-институциональной организацией стран Востока, причем относящихся как к периоду средневековья, так и нового времени. Например, в истории Китая были периоды, когда правители поощряли развитие торговли, но чаще они устанавливали контроль над правами собственности и занимались конфискацией [30]. Как справедливо отмечает Б. Льюис: «На Западе состояния создаются на рынках и затем используются, чтобы купить власть или воздействовать на нее. На Востоке власть захватывают и используют для того, чтобы делать деньги. С точки зрения морали разницы здесь нет, но воздействие на экономику и на государственное устройство очень различно» [7, с. 67].

Формы монополизации государством-классом функций в общественном разделении труда могут быть различны:

- монополизация функций распределения совместно произведенного продукта или его части;
- монополизация сферы обмена в условиях, когда общество постоянно нуждается в отсутствующих или недостающих факторах производства или средствах существования;
- монополизация условий производства (инфраструктура, накопленный производственный опыт, знания, защита и т.п.);
- монополизация функций контроля и управления общественным производством или отдельными его отраслями [12, с. 55].

⁷ Концепция индивидуализированной собственности рассматривается в нашей работе: *Вольчик В.В.* Индивидуализация собственности: институциональные условия и модели становления в аграрной сфере: Дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 1997.

Институт власти-собственности показывает свою относительную эффективность в периоды мобилизационного, нестабильного⁸ развития общества, ведения войн и расширения территории государства. Однако в более спокойные периоды функционирование этого института не приводит к формированию стимулов к накоплению и инвестированию в объекты собственности, которые возникают при абсолютной частной или индивидуализированной собственности. В отличие от власти-собственности, формирование института индивидуализированной собственности является предпосылкой становления эффективной рыночной экономики.

Распределение индивидуализированной собственности происходит на основе складывающихся на рынке ценовых ориентиров. В системе, построенной на принципах меркантилизма (экономике властных группировок), цены формируются часто под влиянием властных группировок и лоббистских групп. И поэтому затруднен доступ к необходимой информации, на основе которой осуществлялся бы рыночный обмен правами собственности, без которого невозможно функционирование института индивидуализированной собственности.

Доминирование института власти-собственности приводит к тому, что обладание значительным богатством напрямую зависит от отношений субъектов собственности с действующей властью. Однако Ф. Хайек отмечал: «Общество, в котором власть сосредоточена в руках богатых, существенно отличается от общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках находится власть» [22, с. 224].

В российской экономике институт власти-собственности доминирует на протяжении нескольких веков [1]. Именно доминирование данного института определяет меркантилистический характер современной российской экономики. Однако механизм действия института власти-собственности не является уникальным российским экономическим феноменом. В Западной Европе в раннее средневековье также наблюдался феномен единства политической и экономической сфер, который опирался на институт власти-собственности [18, с. 43–50]. Однако развитие собственности в России значительно отличалось от классического феодализма. В классическом феодализме собственность, преимущественно земельная, рассматривалась двояко: она давала владельцу определенные права и накладывала на него соответствующие обязанности. Элита исполняла обязанности вассальной верности и военной службы, а крестьяне несли трудовые, а иногда и военные повинности. Постепенно в Западной Европе с исчезновением обязанностей военной службы и ослаблением уз личной верности обладание собственностью стало рассматриваться как абсолютное право, с которым могут быть связаны лишь договорные обязанности. Распространение римского права еще более укрепило этот подход, и обычное право, например, в Англии тоже стало признавать за собственностью абсолютный характер [6, с. 283]. И главное, эволюция отношений собственности не привела к формированию абсолютного права собственности, как это было в большинстве европейских стран.

Трансформация собственности в переходной экономике также подтверждает тезис об устойчивости института власти-собственности в российских условиях [11], где неформальные институты фактически поощряют такое положение дел. Сформировавшаяся в российской экономике в результате приватизации 90-х гг. XX в. структура собственности не является стабильной и может быть подвержена про-

⁸ О стабильных и нестабильных состояниях российской модели государственного управления см.: [17].

цессам деприватизации и реприватизации. Соответственно, деприватизация будет осуществляться в рамках заданных институтом власти-собственности скорее бюрократическим, чем демократическим путем. Реприватизацию, пользуясь предложенным Р.М. Нуреевым подходом [11], также можно разделить на государственно-бюрократическую и демократическую. В сложившихся институциональных условиях доминировать будет государственно-бюрократический вариант. И сделать такой вывод помогает теория групп интересов М. Олсона [15]. Если следовать логике М. Олсона, то формирование демократического варианта как деприватизации, так и реприватизации возможно при формировании мер экономической политики, которые отражают всеохватывающие интересы. Если, наоборот, доминируют узкие группы специальных интересов, то результатом этого является социально неэффективная политика и бедность [31, р. 24].

Сложность ситуации с российскими институтами собственности заключается в том, что «благодаря» проводимой экономической политике в самом начале радикальных рыночных реформ (т.е. «эффекту основателя») возникла ситуация, в которой роль групп со всеохватывающими интересами незначительна (если такие группы вообще существуют), а новорожденный российский капитализм унаследовал «социальный склероз» от советской экономики. В свою очередь, узкие группы специальных интересов сильны, организованны и постоянно эволюционируют. Для формирования эффективной системы собственности в результате реприватизации или деприватизации, необходимы стимулы. Эти стимулы должны соотноситься со всеохватывающими общественными интересами, но роль групп со всеохватывающими интересами при классическом и современном меркантилизме незначительна, что и определяет устойчивость и относительную стабильность функционирования меркантилистической экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вольчик В.В.* Зависимость от пути предшествующего развития в эволюции института собственности в России // Научные труды ДонНТУ. Сер.: Экономическая. Вып. 89-1. Ростов н/Д, 2005. С. 60–66.
2. *Вольчик В.В.* Индивидуализация собственности: институциональные условия и модели становления в аграрной сфере: Дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 1997.
3. *Вольчик В.В.* Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004.
4. *Камерон Р.* Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М., 2001.
5. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.
6. *Кёнингсбергер Г.Г.* Средневековая Европа. 400–1500 годы. М.: Весь Мир, 2001.
7. *Льюис Б.* Что не так? Путь Запада и Ближнего Востока: прогресс и традиционализм. М., 2003.
8. *Мамедов О.Ю.* От модели классического рынка – к модели смешанной экономики. Ростов н/Д, 1999.
9. *Мамедов О.Ю.* Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Ростов н/Д, 2001.
10. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
11. *Нуреев Р.М.* Государство: исторические судьбы власти-собственности // Материалы интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века» // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/129880/>.
12. *Нуреев Р.М.* Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М.: МГУ, 1991.
13. *Нуреев Р.М., Рунов А.Б.* Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.

14. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. М., 1995.
15. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.
16. *Поппер К.* Открытое общество и его враги. М., 1992.
17. *Прохоров А.П.* Русская модель управления. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2003.
18. *Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л.Е.* Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.
19. *Скидельски Р.* Дорога от рабства. М., 1998.
20. *Сото Э.* Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.
21. *Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.
22. *Хайек Ф.А.* Дорога к рабству // Новый мир. 1991. № 7.
23. *Хайек Ф.А.* Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12.
24. *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.
25. *Хикс Дж.* Теория экономической истории. М., 2003.
26. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982.
27. *Arthur W.B.* Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394.
28. *David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.
29. *Heckscher E.* Mercantilism. L.: E.F. Sodarlund ed., George Allen & Unwin, 1934.
30. *North D.C.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: W.W. Norton, 1981.
31. *Olson M.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // The American Economic Review. V. 85. № 2.
32. *Schmoller G. von.* The mercantile System and Its Historical Significance. N.Y.; L., 1896.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ИНСТИТУТОВ: ОТ ОНТОЛОГИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ К КОНЦЕПЦИИ ДЕЛОВОГО ЦИКЛА

А.С. СКОРОБОГАТОВ

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры институциональной экономики
Санкт-Петербургского филиала Высшей школы экономики*

Главный вывод *Общей теории* Дж.М. Кейнса относительно внутренне присущей капитализму нестабильности был сделан на основании того наблюдения, что экономические расчеты и поведение по причине неопределенности будущего характеризуются чрезвычайной изменчивостью¹. Последняя, будучи к тому же еще часто непредсказуемой, порождает колебания деловой активности, которые и сообщают современной капиталистической экономике нестабильный характер. Хаотичность и непредсказуемость изменений экономического поведения трансформируются в деловой цикл, который характеризуется определенной упорядоченностью и повторяемостью во времени. Возникают следующие вопросы. Где следует искать передаточный механизм между неопределенностью и деловым циклом? Как следует трактовать функции институтов в связи с существованием неопределенности? Какова связь между неопределенностью и деловым циклом, с одной стороны, и институтами, с другой?

Природа и функции институтов в современной неинституциональной теории

Можно выделить по меньшей мере два основных подхода к определению природы и функций институтов. Первый подход, связанный главным образом с именем Д. Норта [7, с. 17–26], предполагает, что институты – это правила, которые обеспечивают порядок во взаимодействиях между людьми. То есть не все правила являются институтами, а только те, в отношении которых каждый член определенной группы (большой или малой) может допускать, что им будут следовать все остальные члены той же группы, и на основании этой предпосылки сформировать корректные ожидания относительно поведения других людей и выработать правильную стратегию своих собственных действий. Институты далеко не всегда являются результатом чьего-либо выбора или расчета [7, с. 33].

¹ Наиболее рельефно данная мысль представлена в 5, 11 и 12-й главах *Общей теории* [5, с. 168–173, 241–264].

С точки зрения системы стимулов они не обязательно обеспечивают эффективное размещение ресурсов, поскольку могут систематически поощрять девиантное поведение. Последнее, в свою очередь, указывает на их перераспределительную функцию и позволяет связать их с поиском ренты. Однако какими бы они ни были, они выполняют полезную экономическую функцию, обеспечивая координацию между экономическими агентами. Таким образом, важнейшим свойством нортовских институтов является то, что их полезные функции определяются не на стадии формирования, а в процессе использования.

Второй подход, основателем которого является О. Уильямсон, отводит нортовским институтам пассивную роль «институциональной среды» [16, с. 60, 688], которая влияет на выбор и результат использования сознательно выбираемых и формируемых институтов, обозначаемых им как институциональные устройства. В чем заключается природа таких институтов? О. Уильямсон определяет их как структуры управления транзакциями, тремя основными разновидностями которых являются классический рынок, смешанная форма контрактации и иерархия [16, с. 135–143]. По существу, институты в данном случае – это контракты при их расширительном толковании, когда и «рыночное управление» (классическая контрактация) [16, с. 128–129], и «объединенное управление» (один из вариантов отношений контрактации) рассматриваются как разновидности контрактных отношений. В отличие от нортовских институтов-правил, использование и, в значительной степени, формирование институтов-контрактов является результатом сознательного выбора, связанного со стремлением минимизировать транзакционные издержки [16, с. 51]². Среди иных функций институтов-контрактов, на которых акцентируют внимание представители других школ, выделяются такие как обеспечение эффективной системы стимулов за счет либо надлежащего распределения прав собственности, либо решения агентской проблемы, усиление рыночной власти и/или получение дополнительных выгод от обладания ею [16, с. 61–70].

В обоих подходах институты связаны главным образом с микроэкономической проблематикой. Основное внимание обращается на поведение и взаимодействие отдельно взятых экономических агентов, а результаты использования институтов оцениваются с точки зрения эффективности размещения ресурсов: в концепции институтов-правил они изучаются с точки зрения их влияния на реализацию выгод от торговли [7, с. 29, 120], а в концепции институтов-контрактов проблема реализации выгод от торговли распадается на более узкие области (например, минимизация транзакционных издержек) [15, с. 52; 16, с. 61]. При этом в обоих случаях можно сделать вывод о том, что институты как механизмы координации имеют всепроникающий характер. Такое значение институтов позволяет поставить вопрос об их макроэкономической роли и, в частности, их роли в определении делового цикла.

Классификация подходов к анализу проблемы неопределенности

По признанию большинства ученых, как изучающих институты, так и занимающихся анализом макроэкономических проблем, неопределенность является одним из важнейших факторов, определяющих хозяйственную динамику современного капитализма. Вместе с тем имеются значительные разногласия в пони-

² Использование данного подхода применительно к анализу проблем переходной экономики России см. в [11].

мании как природы, так и значения неопределенности у представителей различных школ современной экономической науки. Существующие подходы можно разграничить на четыре типа (см. таблицу)³.

Основные подходы к анализу неопределенности с точки зрения соотношения неопределенности и риска

		Природа вероятности	
		Построение знания	Объект знания
Соотношение неопределенности и вероятности	Ситуация измеримой вероятности	Гносеологическая определенность	Онтологическая определенность
	Ситуация неизмеримой вероятности	Онтологическая неопределенность	Гносеологическая неопределенность

В качестве основы для классификации подходов можно предложить два критерия. Первым критерием является соотношение между неопределенностью и риском, так что в одном случае неопределенность – это ситуация, когда результат осуществляемых действий имеет характер ожидаемой полезности, а в другом случае неопределенность предполагает неведение относительно набора будущих событий и/или их вероятностного распределения. Вторым критерием является понимание природы вероятности. В одном случае вероятность рассматривается как объект знания в том смысле, что она является объективным свойством окружающего мира. В другом случае вероятностные распределения рассматриваются лишь как построения человеческого ума, имеющие в лучшем случае только косвенное отношение к изучаемому объекту.

На основании первого критерия все подходы к изучению проблем неопределенности можно разграничить на два направления, а именно «определенностное» и «неопределенностное» (рис. 1). В первом случае неопределенность сводится к риску. Данную ситуацию условно можно обозначить как определенность, поскольку здесь у индивидов имеется возможность выбора оптимальных вариантов, что, по сути, исключает какие-либо колебания при принятии решений и сюрпризы в процессе их реализации. При этом сама природа определенности может осмысляться по-разному. В одном случае, когда вероятностные распределения рассматриваются как объект знания, такую определенность можно назвать онтологической, поскольку здесь вероятностные распределения, обеспечивающие определенность, являются внутренне присущими окружающему миру. В другом случае определенность является лишь результатом человеческих ментальных построений, обеспечивающих человеку возможность ориентироваться в окружающем мире и остановиться на определенном решении⁴.

³ Данная классификация представляет собой развитие схемы с указанием важнейших представителей каждого подхода, содержащейся в [25, р. 89].

⁴ Онтологическая и гносеологическая определенности могут быть поставлены в соответствие с «логической» и «инструменталистской» версиями экономического позитивизма [2, с. 112–113].

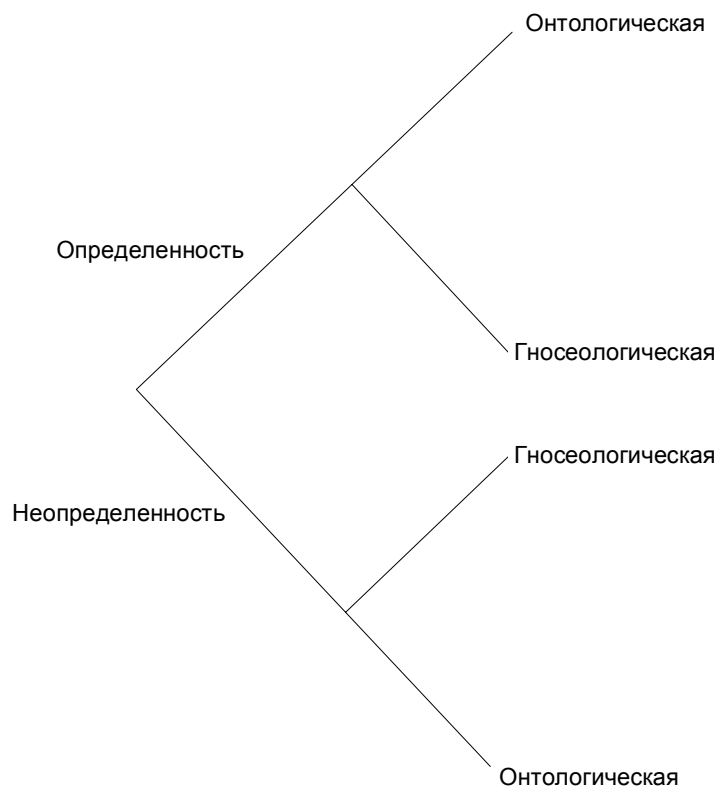


Рис. 1. Классификация подходов к проблеме неопределенности

Соответственно, «неопределенностное» направление, отличающее неопределенность от риска, также предполагает два взгляда на природу неопределенности. В одном случае источником неопределенности является лишь человеческая ограниченность в плане получения и обработки информации. Поэтому такая ситуация и обозначается как гносеологическая неопределенность. В противоположном случае неопределенность – это то, что внутренне присуще миру, независимо от познавательных способностей человека. Неопределенность здесь приписывается миру как таковому на основании той предпосылки, что будущего, пока оно не наступило, просто не существует, а то, чего нет, нельзя знать при любых познавательных способностях. Гносеологический подход в рамках «определенностного» направления также предполагает отсутствие будущего до его наступления, но здесь источником определенности являются сами умственные построения человека. В онтологической же версии «неопределенностного» направления хотя и не отрицается упорядочивающего влияния человеческих построений, но не в той степени, чтобы выводить из них определенность будущих перспектив для типичного экономического агента.

Природа и роль ожиданий будущего

Особое значение в экономической теории неопределенность приобретает в связи с тем, что ставит проблему формирования ожиданий⁵. В частности, возникает вопрос: в какой степени человеческие умственные построения решают

⁵ Как это было выражено П. Дэвидсоном, «в мире, где неизбежны неопределенность и неожиданности, ожидания оказывают неотвратимое и значительное воздействие на экономические результаты» [19, р. 159].

проблему неопределенности? Ответ на этот вопрос зависит от принимаемой версии неопределенности. Если выбор делается в пользу онтологической неопределенности, то следует ответить, что умственные построения решают эту проблему только отчасти. Это объясняется тремя свойствами общественных ожиданий: конструктивностью, генеративностью [25, р. 101] и разнородностью.

Общественные ожидания имеют конструктивистский характер, т.е. они являются построениями человеческого ума, которые в лучшем случае только частично отражают реальность. Генеративность общественных ожиданий заключается в том, что, будучи сформированными, ожидания определяют дальнейший ход истории, т.е. будущее генерируется этими ожиданиями. Наконец, ожидания разнородны в том смысле, что относительно будущего формируются различные ожидания, которые в предельном случае могут различаться у каждого экономического агента. Таким образом, будущего не существует, но имеются различные образы этого будущего в умах экономических агентов. Реализация этих разнородных образов определяет направление изменений, от которых будет зависеть будущее.

В двух первых свойствах ожиданий можно выделить элемент свободы. При конструировании будущего значение имеет не только адаптивная и рациональная составляющая в смысле учета прошлого опыта и рационального расчета, но присутствуют также и арациональные факторы⁶. Личные свойства индивидов вносят элемент свободы в процесс конструирования образа будущего. Далее, элемент свободы присутствует и в том, насколько индивиды верят в сформированные ими образы будущего и в какой степени их действия будут согласовываться с ними. Третье свойство ожиданий указывает на то, что будущее есть результат переплетения реализаций его многочисленных образов, сформированных в прошлом. Неопределенность внутренне присуща миру, поскольку онтологически будущего нет до тех пор, пока оно не наступило. Существует только гносеологическое будущее, но в том, как оно формируется, реализуется и перетекает в онтологическое будущее, присутствует элемент свободы. Возможность предсказания выбора предполагает открытие принципов, определяющих этот выбор, что, по меньшей мере, ставит под сомнение свободу этого выбора⁷. Здесь можно высказать предположение о возможной границе между аналитической и описательной общественными науками⁸. В первом случае задача состоит в нахождении общих законов, относящихся к повторяющимся действиям и, следовательно, исключающим личную свободу индивидов. Во втором случае, когда речь

⁶ Под арациональностью можно понимать такой тип поведения, при котором действия индивида не основываются на каких-либо расчетах, поскольку для них нет твердой рациональной основы. В связи с таким поведением Дж.М. Кейнс указывал на необходимость «принять во внимание нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакции на перемену погоду у тех, от чьей стихийной активности в значительной степени и зависят... инвестиции» [5, с. 262; см. также 4]. Таким образом, концепция арациональности предполагает, что в формировании ожиданий участвует вся личность человека с ее текущим настроением, характером, здоровьем, взглядами на жизнь и т.д.

⁷ В литературе, посвященной методологии экономической науки, по этому поводу, в частности, отмечалось, что «акт свободной воли не может быть предсказан», а в свободном выборе есть составляющая, которая «порождается из ничего или... возникает сама собой» [21, р. 238, 241]. При этом отмечается, что «если действие в каком-то отношении опосредовано правилом, то не существует вообще никакой свободы воли» [29, р. 98; см. также 12 и 13].

⁸ Согласно предложенной Г. Риккертом классификации, области изучения первой и второй разновидностей науки здесь можно было бы соотнести как природу и культуру [8, с. 69–75].

идет о подлинно свободном выборе, выражающем личность, не остается ничего, кроме исторического описания, поскольку каждое действие в этой области является по-своему уникальным⁹.

Существование онтологической неопределенности и изменчивость экономического поведения

Онтологическая неопределенность, предполагающая неизвестное заранее переплетение различных образов будущего, подразумевает определенный характер экономического поведения. Ему должна быть присуща изменчивость и непредсказуемость. Принятие решений определяется образом будущего. Твердость принятого решения зависит от адекватности сформированного образа. В мире гносеологической или онтологической определенности, т.е. в мире риска, образ имеет научную основу, что гарантирует оптимальность принятых решений.

В мире гносеологической неопределенности, или, выражаясь иначе, в условиях ограниченной рациональности, мир по-прежнему остается всецело детерминированным. Будущее до своего наступления уже существует, но в отношении этого будущего может быть трудно найти информацию и/или ее обработать. Это оставляет возможность для выработки рациональных правил принятия решений, в частности применения маржинального принципа максимизации выгоды, при котором в рассматриваемом случае предельная полезность дополнительной единицы находимой и обрабатываемой информации будет сравниваться с предельными издержками на ее нахождение и обработку. Соответственно, основным правилом поведения по-прежнему остается максимизация функции полезности, на которую здесь просто накладываются дополнительные ограничения.

Таким образом, и в мире определенности, и в мире гносеологической неопределенности можно найти твердую рациональную основу для принятия решений. Здесь нет почвы для частого или непредсказуемого изменения планов действий. Отсюда вытекает необходимость допущения онтологической неопределенности для объяснения изменчивости и непредсказуемости экономического поведения.

Неопределенность будущего и необратимость прошлого

По общему признанию представителей различных школ экономической мысли, неопределенность будущего представляет собой проблему только постольку, поскольку она связана с необратимостью прошлых решений¹⁰. В связи с этим А. Бергсон указывал на «непрерывное развитие прошлого, вбирающего в себя будущее и разбухающего по мере движения вперед... [и таким образом] в любой момент оно (прошлое) следует за нами целиком» [1, с. 42]. В условиях неопределенности, «когда невозможно дать никакой точной количественной оцен-

⁹ Весьма показательным здесь является суждение такого теоретика онтологической определенности, как Р. Лукас, который по поводу условий существования экономической науки отмечал, что «в случаях неопределенности экономические заключения не представляют никакой ценности» [20, р. 224].

¹⁰ Необратимость как свойство времени у Дж.М. Кейнса связывается с низкой ликвидностью инвестиций [5, с. 250–264, 311–315], у О. Уильямсона, что является частным случаем низкой ликвидности, – с транзакционной специфичностью активов [16, с. 105–111], а в эволюционной и посткейнсианской литературе получила такие обозначения, как историческая преемственность (path dependence) и гистерезис, а также эффект запиравания (lock-in effect) [6; 28, с. 14, 16].

ки, все-таки приходится принимать решения» [22, р. 65], и при этом в будущем, когда появится возможность оценить правильность этих решений, от них нельзя будет отказаться или их переиграть, по крайней мере без серьезных издержек. Таким образом, индивиду одновременно приходится иметь дело как с неопределенностью будущего, так и с необратимостью прошлого. Эти два свойства времени можно рассматривать как два комплементарных антиблага в том смысле, что «потребление» только одного из этих антиблаг не создает никакой отрицательной полезности для индивида. В то же время индивиду всегда приходится потреблять и то и другое антиблага.

Уместно поставить вопрос о том, как индивид будет пытаться уменьшить отрицательную полезность в связи с вынужденным потреблением двух антиблаг. На рис. 2 представлена иллюстрация возможного потребительского выбора.

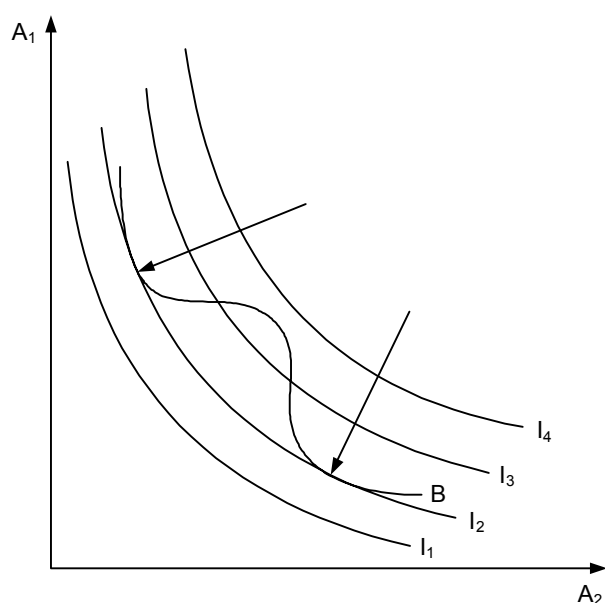


Рис. 2. Эффективный выбор набора из двух комплементарных антиблаг

Имеется два антиблага – неопределенность будущего A_1 и необратимость прошлого A_2 . Кривые безразличия описывают наборы из этих двух антиблаг, которые приносят индивиду равную отрицательную полезность. Представленные кривые безразличия выпуклы к началу координат, так же как стандартные кривые безразличия, описывающие равноценные наборы из двух благ, но, в отличие от них, характеризуются возрастающей предельной нормой замещения. Под последней в данном случае подразумевается количество одного антиблага, на потребление которого согласится индивид в обмен на единицу «непотребления» другого антиблага. Таким образом, кривые безразличия в данном случае не отличаются по виду от стандартной кривой безразличия, которую предполагает функция полезности Кобба – Дугласа [3, с. 80–82]. Целью индивида является достижение кривой безразличия, которая расположена ближе всего к началу координат.

Бюджетное ограничение представляет собой возможности, которые имеются у индивида в плане уменьшения потребления антиблаг. Можно высказать предположение, что такие возможности определяются используемыми институтами. Соответственно, форма и высота кривой бюджетного ограничения по отношению к началу координат задается институциональной структурой общества. Форма

бюджетного ограничения на рис. 2 представляет такую институциональную структуру, которая обеспечивает достижение наилучшей кривой безразличия при условии некоторой специализации в потреблении антиблаг, т.е. индивиды минимизируют свои издержки от неопределенности и необратимости, потребляя в основном только одно из антиблаг. Это значит, что одни индивиды сосредоточивают главные усилия на том, чтобы снизить неопределенность, а другие – на том, чтобы обеспечить себе наибольшие возможности переиграть прошлые решения.

Эффективный выбор в «потреблении» неопределенности и необратимости и роль институтов

Из вышеописанной концепции можно сделать вывод о том, что одна из основных проблем, решаемых экономическими агентами, связана с эффективным выбором между неопределенностью и необратимостью. В соответствии с этим возможна и определенная трактовка институтов, которая предполагает, что «то, как мы пытаемся справиться с неопределенностью, определяет систему, в котором мы живем» [27, р. 17].

Так же как в уильямсоновской концепции институтов-контрактов, институты можно рассматривать как специализированные устройства. Однако применительно к проблеме неопределенности институты – это устройства, предназначенные для организации хозяйственной деятельности с целью эффективного выбора между неопределенностью и необратимостью. В этом смысле к институтам можно отнести любой механизм координации, – как правила, так и контракты, – который помогает сделать эффективный выбор.

На рис. 2 кривая бюджетного ограничения имеет такую форму, при которой наиболее выгодная кривая безразличия достигается при условии специализации в потреблении, когда индивид в основном потребляет либо одно антиблаго, либо другое. Как это соотносится с реальным миром? Для ответа на этот вопрос следует вспомнить теорию выбора активов, описанную в 17-й главе *Общей теории* Дж.М. Кейнса [5]. Согласно этой теории, экономическую деятельность любого человека можно трактовать как выбор активов с целью обеспечить себе наиболее благоприятную динамику величины богатства. Эффективный выбор активов сводится к максимизации собственной нормы процента актива r_o , которая представляет собой сумму четырех переменных:

$$r_o = q - c + l + a,$$

где q – ожидаемая доходность активов; c – издержки хранения активов; l – премия за ликвидность; a – ожидаемое изменение ценности активов.

В условиях пессимистических ожиданий более всего ценится такое свойство активов, как ликвидность, т.е. имеет место высокая премия за ликвидность l , которая гарантирует сохранность богатства в будущем, и, следовательно, наивысшей собственной нормой процента обладают ликвидные активы. Оптимистические ожидания относительно будущей конъюнктуры, благоприятствующие реальным инвестициям, предполагают высокое значение прежде всего такой переменной, как q . Переменная a может рассматриваться как занимающая промежуточное положение между l и q в том смысле, что активы, собственная норма процента которых больше всего зависит от значения этой переменной, часто приобретаются, во-первых, для спекулятивных краткосрочных целей и, во-вторых,

по причине их ликвидности l . Наконец, c следует рассматривать как постоянную, а потому ациклическую переменную, которой можно пренебречь.

Таким образом, имеет место три проциклические переменные, которые соответствуют трем типам ожиданий: пессимистическим (l), спекулятивным (a) и оптимистическим (q). Применительно к динамике цикла пессимистический тип ожиданий сопровождается спадом, оптимистический – подъемом, спекулятивный может иметь место в любой фазе цикла.

На основании этого короткого обзора может быть предложена следующая классификация институтов, схема которой представлена на рис. 3.



Рис. 3. Классификация институтов по их использованию для уменьшения неопределенности или необратимости

Первый и основной критерий, по которому разграничиваются институты, – это тип антиблаг, на уменьшение потребления которых направлено их использование. Соответственно, одни институты, которые здесь обозначены как *институты ликвидности*, в наибольшей степени способствует уменьшению необратимости. Другие институты, *институты определенности*, обеспечивают уменьшение неопределенности.

Применительно к институтам ликвидности может быть предложен такой критерий классификации, как наличие/отсутствие дополнительного фактора, определяющего их использование помимо соображений, связанных с уменьшением необратимости. В соответствии с этим критерием, институты первого типа, «*медвежьи институты*», выполняют единственную функцию уменьшения необратимости и в этом смысле являются чистыми институтами ликвидности. Эти институты соответствуют пессимистическим ожиданиям, при которых единственным положительным фактором, определяющим собственную норму процента активов, является премия за ликвидность. В данном случае выбор делается в

пользу такого актива, как деньги и другие высоколиквидные активы, не создающие занятости. Таким образом, деньги как соглашение между людьми представляют собой наиболее важную разновидность «медвежьих институтов».

Другой тип институтов – «бычьи институты» – помимо такой функции, как уменьшение необратимости, обеспечивает экономическим агентам возможность участия в инвестициях. Главной особенностью ситуации, при которой используются «бычьи институты», является то, что одной из переменных, определяющих собственную норму процента активов, в данном случае является ожидаемое изменение их ценности. В то же время они приносят положительную премию за ликвидность. Их использование соответствует умеренным ожиданиям в реальном секторе, и в этом смысле они представляют собой переходное звено между «медвежьими институтами» и институтами определенности. К данному типу институтов относится любой «организованный рынок инвестиций» [5, с. 253], т.е. вся совокупность финансовых рынков.

Какое влияние оказывают эти институты на деловой цикл? Вышеописанные свойства этих институтов позволяют предположить, что институты ликвидности увеличивают амплитуду делового цикла. «Бычьи институты» усиливают повышательную тенденцию, поскольку привлекают в реальный сектор инвестиции тех экономических агентов, ожидания которых можно охарактеризовать как умеренные, т.е. для них помимо ожидаемой доходности большую роль играет и ликвидность активов. При отсутствии «бычьих институтов» большая часть инвестиций со стороны такого рода инвесторов, возможно, вообще не была бы осуществлена. Вместе с тем «бычьи институты», способствуя увеличению поступления финансовых ресурсов в реальную сферу, делают эти поступления менее стабильными, что является дополнительным источником отрицательных шоков для экономической системы¹¹.

Действие «медвежьих институтов» в полной мере проявляется только при наступлении кризиса, и здесь их роль состоит в том, что они усиливают кризис и последующие спад и депрессию. Обеспечивая индивидам ликвидность, а значит, сохранность их богатства, данный вид институтов предполагает существование привлекательной альтернативы финансовым и реальным инвестициям, чем и объясняется их роль катализатора инвестиционного и общеэкономического спада.

Основной критерий, по которому разграничиваются институты определенности, – это длительность выполнения ими своей полезной функции уменьшения неопределенности. Одни институты, называемые *однофазовыми*, способствуют снижению неопределенности в течение одной-двух фаз цикла, в то время как другие, *однопериодные* – в течение одного или нескольких циклов.

Уменьшение неопределенности благодаря использованию однофазовых институтов возникает в связи с тем, что они связывают экономических агентов между собой и способствуют *унификации ожиданий будущего*. Таким образом, вызываемая использованием данных институтов завязанность экономических агентов между собой ослабляет такое свойство общественных ожиданий, как разнородность. Возникающий в результате унифицированный образ будущего выступает как зеркало, в котором все видят одно и то же. Различия между индивидуальными

¹¹ По причинам, не связанным с эффективностью функционирования фирм, поток средств, обеспечиваемый финансовыми рынками, может резко иссякнуть, поскольку одним из факторов, определяющих «переоценку инвестиций», может быть всеобщая погоня за «средним мнением» толпы [5, с. 250–264].

образами будущего стираются, что создает некий единый общественный план экономической деятельности. Использование однофазовых институтов соответствует оптимистическим ожиданиям относительно будущей доходности реальных инвестиций. При наступлении кризиса происходит крушение единого образа будущего, от которого, как от разбитого зеркала, остаются только осколки, представляющие собой множество разнообразных индивидуальных образов. Каждый смотрит в один из осколков разбитого зеркала и видит там что-то свое.

В этом проявляется временная ограниченность однофазовых институтов. Вместе с тем можно высказать предположение о том, что одним из важнейших передаточных механизмов от онтологической неопределенности к деловому циклу является использование однофазовых институтов. К данному типу институтов можно отнести все виды контрактации¹², ограничение конкуренции¹³, корпоративную рутину [6], а также конвенциональные ожидания [9; 17, р. 128] и прочие виды общепринятых инвестиционных расчетов. Каждый из этих институтов способствует большей взаимозависимости экономических агентов и/или формированию единого образа будущего, что и позволяет приписать им функцию временного уменьшения неопределенности.

Одноцикловыми можно считать те институты, которые уменьшают амплитуду нескольких деловых циклов, создавая в то же время предпосылки для усиления этой амплитуды в течение следующих циклов. К таковым институтам прежде всего можно отнести антициклическую денежно-кредитную и фискальную политику. То, что такая политика имеет только временный полезный эффект и создает основу для усиления нестабильности в будущем, было подмечено Х.Ф. Мински в его обзоре послевоенной экономической истории США [23; 24] и получило наименование «парадокса Мински» [26]. Указанный парадокс объясняется тем, что вначале антициклическая политика систематически уменьшает неопределенность, гарантируя экономическим агентам будущую доходность инвестиций за счет поддержания величины совокупного спроса (фискальная политика) и возможность получения кредитов (денежно-кредитная политика). Вместе с тем указанные меры поощряют рискованные инвестиционные проекты и ослабляют стимулы к осторожности в осуществлении инвестиций. В результате цена такой стабильности от цикла к циклу растет. Со временем дальнейшее осуществление этой политики станет невозможным, а в экономике будет накоплен опыт удачной реализации рискованных проектов. Далее, при сложившихся привычках инвестиционной деятельности неизбежный отказ от антициклической политики приведет к еще большей амплитуде делового цикла, чем если бы такая политика вообще никогда не проводилась.

Важным общим свойством вышеописанных институтов является их диалектический характер, в связи с чем можно было бы обобщить парадокс Мински, связав его также с однофазовыми институтами, и указать на дополнительный парадокс в отношении институтов ликвидности. В обобщенном виде парадокс Мински, который можно было бы обозначить как *парадокс институтов опреде-*

¹² Кроме классической контрактации [16, с. 128–129, 135–136, 143]. В связи с использованием этого института уместно упомянуть взаимосвязь между контрактными обязательствами и хранением денег по мотиву предосторожности [5, с. 266–267, 289–290], которая впервые была подробно описана в [18].

¹³ По замечанию Дж. Кротти, «институты и схемы поведения, которые регулируют конкуренцию... (выступают в качестве одного из) институциональных источников порядка» [17, р. 134].

ленности, заключается в том, что эти институты уменьшают неопределенность только в течение ограниченного периода времени (одной-двух фаз или одного или нескольких циклов), создавая вместе с тем предпосылки для еще большей неопределенности в будущем. *Парадокс институтов ликвидности*, представляющий собой яркий пример холистического принципа в действии, заключается в том, что, обеспечивая обратимость прошлых решений и, таким образом, гарантируя стабильность отдельным индивидам, эти институты усиливают общую экономическую нестабильность.

Заключение

Вышеописанные парадоксы институтов определенности и институтов ликвидности содержат ответы на поставленные в настоящей статье вопросы. С точки зрения анализа циклической природы капитализма онтологическая неопределенность является главной проблемой, которую следует принять во внимание. Вместе с тем содержащийся в неинституциональных теориях анализ институтов как механизмов координации, сознательно используемых экономическими агентами для решения хозяйственных задач, наводит на мысль, что онтологическая неопределенность также может рассматриваться как проблема, решаемая путем сознательного использования институтов. Таким образом, применительно к анализу делового цикла институты могут быть определены как средства, обеспечивающие решение проблемы онтологической неопределенности. Такая трактовка институтов позволяет высказать предположение о том, что именно институты в вышеуказанном смысле преобразуют хаос разнородных и изменчивых расчетов на будущее в упорядоченный во времени деловой цикл. В то же время парадокс институтов ликвидности предполагает, что не только временная правильность как свойство делового цикла, но и цикличность как таковая объясняется использованием институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бергсон А. Творческая эволюция. М.: Канон-пресс, 1998.
2. Боулэнд Л.А. Современные взгляды на экономический позитивизм // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экономическая школа, 2002.
3. Вэриан Х. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. М.: Юнити, 1997.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости // Вопросы экономики. 1997. № 5.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Антология экономической классики, 1993.
6. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
8. Риккерт Г. Науки о природе и науки о культуре // Культурология. XX век. М.: Юристъ, 1995.
9. Розмаинский И.В. «Конвенциональная теория ожиданий»: вызов теории рациональных ожиданий // Вестник СПбГУ. Сер. 5 (Экон.). Вып. 2. 1996.
10. Розмаинский И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1998.
11. Скоробогатов А.С. Неинституциональный подход к исследованию денежных суррогатов в России // Вестник СПбГУ. Сер. 5 (Экон.). Вып. 4, 1998.
12. Скоробогатов А.С. Непознаваемость индивидуального и социальные науки // Семинар молодых экономистов. Вып. 4. Январь 1998.

13. *Скоробогатов А.С.* Свобода человека и обобщения в экономической теории // Семинар молодых экономистов. Вып. 2. Ноябрь 1997.
14. *Скоробогатов А.С.* Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2002.
15. *Уильямсон О.* Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катъкало. СПб.: Лениздат, 1994.
16. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
17. *Crotty J.R.* Are Keynesian Uncertainty and Macrotheory compatible? Conventional Decision making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels // *New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Hyman Minsky* / Ed. by Dymksi G., Pollin R. Ann Arbor, 1994.
18. *Davidson P.* Money and the Real World. L.: Macmillan, 1972.
19. *Davidson P.* Post-Keynesian Economics // *The Crisis in Economic Theory* / Ed. by Bell D. and Kristol I. N.Y.: Basic Books, 1981.
20. *Lucas R.* Studies in the Business-Cycles Theory. Cambridge, Mass., 1981.
21. *McKenna E.J., Zannoni D.* Post Keynesian Economics and the Philosophy of Individualism // *Journal of Post Keynesian Economics*. № 2. 1997–1998.
22. *Minsky H.P.* John Maynard Keynes. N.Y., 1975.
23. *Minsky H.P.* Stabilizing an Unstable Economy. Yale University Press, 1986.
24. *Minsky H.P., Whalen Ch.J.* Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism // *Journal of Post Keynesian Economics*. № 2. 1996–1997.
25. *Palley T.I.* Post Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macro Economy. Macmillan, 1996.
26. *Pollin R., Dymksi G.* The Costs and Benefits of Financial Instability: Big Government and Capitalism and the Minsky Paradox // *New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Hyman Minsky* / Ed. by Dymksi G., Pollin R. Ann Arbor, 1994.
27. *Rousseas S.* Post Keynesian Monetary Economics. Macmillan, 1998.
28. *Setterfield M.* Historical Time in Economic Theory // *Review of Political Economy*. 1995. № 1.
29. *Vickers D.* Social Science Fiction and the Suspension of Disbelief // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1997. № 1.

РОЛЬ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ (ОПЫТ ОАО «ВЭЛНИИ»)

В.Г. НАЙМУШИН

*доктор экономических наук,
первый зам. генерального директора по экономике
ОАО «Всероссийский научно-исследовательский
и проектно-исследовательский институт электровозостроения»*

Период рыночных реформ, ставший для отечественных предприятий серьезным испытанием на выживаемость, выявил необходимость перехода от политики краткосрочных «чрезвычайных» мер к продуманной стратегии инновационного развития. Деловое сообщество, преодолевая рудименты комплекса «временщиков», шаг за шагом приближается к пониманию необходимости расширения «радиуса доверия» и налаживания долговременных взаимовыгодных партнерских отношений. Решающую роль в смене экономической парадигмы призвана сыграть технотехника, интегрирующая в своей деятельности функции собственника, работника и предпринимателя и в силу этого несущая наибольшую ответственность за конечные результаты деятельности корпораций [5].

В реализации экономического потенциала корпоративного сектора существует два основных вектора развития совместного предпринимательства. Первый из них нацелен на консолидацию основных социальных сил внутри корпорации – акционеров, наемных работников, крупных инвесторов, менеджеров и т.д., а также на формирование на этой основе рациональной системы внутрифирменного управления и контроля. Второй вектор ориентирует предприятие на активный поиск и привлечение стратегических партнеров, заинтересованных в осуществлении крупных инвестиций для реализации совместных проектов, в первую очередь инновационного типа, в налаживании с ними взаимовыгодного сотрудничества. Устойчивое взаимодействие участников крупного бизнеса требует от управленцев принятия сбалансированных решений, поддерживающих баланс интересов миноритарных и мажоритарных собственников, «инсайдеров» и «аутсайдеров», резидентов и нерезидентов.

Опыт ОАО «Всероссийский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт электровозостроения» (ВЭЛНИИ), как и многих других предприятий, свидетельствует о том, что возможности и преимущества модели корпоративной солидарности и ответственности до сих пор по-настоящему не оценены и не реализованы на практике [1]. Этому препятствуют:

- непрекращающаяся борьба за передел собственности и власти в акционерных обществах (АО);
- отсутствие реальной конкуренции;

- неблагоприятный инвестиционный климат;
- укоренившееся недоверие во взаимоотношениях бизнес-сообщества и власти;
- административные барьеры, коррупция и игнорирование этических норм бизнеса;
- непрофессионализм корпоративных менеджеров.

Но ни о какой безальтернативности экономического поведения отечественных АО говорить, на наш взгляд, не следует. Последовательная государственная политика, направленная на преодоление криминальных форм предпринимательства и трансформацию существующих стандартов поведения на рынке, и адекватные квалифицированные решения и действия технотрактуры на микроуровне способны изменять ситуацию к лучшему, преодолевать деформации приватизации и постприватизационного этапа развития. В сложившихся экономических условиях государство и корпоративный менеджмент являются естественными союзниками и стратегическими партнерами по меньшей мере в двух направлениях:

- 1) обеспечение законных прав и интересов собственников и потенциальных инвесторов путем совершенствования законодательной базы и развития в стране института акционерной демократии;
- 2) переход российских корпораций к стратегии инновационного развития бизнеса на основе принципов прозрачности, открытости, доверия, ответственности, партнерства и сотрудничества.

Оба эти фактора тесно связаны между собой и должны, по нашей оценке, рассматриваться как непереносимые условия и дополняющие друг друга направления долговременного сотрудничества. Управленческой структуре ОАО «ВЭЛНИИ» на собственном опыте пришлось убедиться в принципиальной важности синхронизации шагов по формированию оптимальной системы «инсайдерско-аутсайдерского» управления с осторожным избирательным подходом в привлечении стратегических партнеров и инвесторов. Наиболее ответственными решениями, обеспечившими сохранение и развитие акционерного общества в трансформационный период, стали:

- квалифицированно проведенная приватизация института, который одним из первых в Ростовской области получил статус ОАО и тем самым воспользовался всеми льготами, предусмотренными законодательством для трудового коллектива, формировавшегося не один десяток лет;
- выход из состава НПО «НЭВЗ», позволивший институту избежать банкротства и использовать возможности самостоятельного развития в интересах акционеров, корпорации и отрасли в целом;
- разработка и реализация среднесрочной программы экономического и социального развития ОАО «ВЭЛНИИ» в условиях системного кризиса;
- своевременная модернизация структуры производства с учетом требований рынка и необходимости форсированного освоения нетрадиционных для института видов деятельности с целью получения дополнительных внереализационных доходов (взаимовыгодное сотрудничество с коммерческим банком «Центр-Инвест», раньше других перешедшим на международные стандарты, предъявляемые к кредитным учреждениям, установление тесных контактов со всеми структурными единицами его холдинга, операции на финансовых рынках, сотрудничество в области образовательной деятельности с ЮРГТУ, РГУПС и др.);
- укрепление конкурентных позиций института на традиционных, а также новых рынках: создание пассажирских электровозов, электропоездов

нового поколения, электрооборудования для электропоездов с традиционным приводом, отдельных видов специализированного оборудования и транспортных средств для металлургических и горнообогатительных комбинатов и т.д.;

- государственная аккредитация ОАО «ВЭлНИИ» в качестве научной организации, укрепившая статус института и освободившая его от уплаты целого ряда налогов, таких как налог на имущество, добавленную стоимость, землю и др.;
- рациональное распределение прав, полномочий и ответственности между структурными подразделениями и службами ОАО, отдельными группами менеджеров и специалистов, реальное совершенствование системы внутрикорпоративного управления и контроля [2];
- формирование компетентной антикризисной команды менеджеров на базе совета трудового коллектива (СТК) института, тщательная предварительная проработка проектов принимаемых решений с максимальным привлечением трудового коллектива, жесткий контроль за своевременностью и качеством их исполнения;
- эффективное использование интеллектуального потенциала трудового коллектива в реализации программы развития ОАО «ВЭлНИИ» в рамках Федеральной целевой программы «Разработка и производство пассажирского подвижного состава нового поколения на предприятиях России»;
- разработка и выполнение мероприятий по сохранению и модернизации важнейших внутрикорпоративных социальных ценностей (сохранение основного вида деятельности института, рабочих мест, высокий профессионализм инженеров-исследователей и конструкторов-проектировщиков, новые проекты и конкурентоспособность новых типов электровазозов и другого оборудования, изготавливаемого на основе разработок института, демократические принципы управления и др.);
- работа менеджеров по формированию отношений социального партнерства и корпоративной солидарности, адаптация к новому законодательству и развитие принципов акционерной демократии¹;
- своевременная передача объектов социальной инфраструктуры института (жилищный фонд, ясли-детсад) в муниципальную собственность и значительное сокращение за счет этого непроизводственных расходов.

Указанные меры, масштабное внутрироссийское и внешнеэкономическое сотрудничество со многими предприятиями, фирмами, НИИ и КБ позволили ОАО «ВЭлНИИ» своевременно адаптироваться к рыночным условиям и обеспечить выживание и экономическое развитие.

Прежде всего следует отметить, что ВЭлНИИ все годы работает в тесной кооперации с НЭВЗом – лидером отечественного электровазостроения, с другими машиностроительными предприятиями, крупными горнообогатительными и металлургическими комбинатами, угольными шахтами, железными дорогами

¹ Приобретатели акций конкурируют между собой на рынке ценных бумаг, стремясь укрупнить пакеты своих акций, влияние и контроль. Однако их частные интересы далеко не расходятся, когда дело касается реализации экономического потенциала корпорации в целом, ее рыночного позиционирования, повышения конкурентоспособности и эффективности. Президент США Франклин Д. Рузвельт в свое время очень точно заметил: «Там, где кончается конкуренция, должно возникать сотрудничество» (цит. по: *Васильев В.С.* Франклин Д. Рузвельт и Джон М. Кейнс: экономическая политика в годы «Великой депрессии» // США – Канада. Экономика. Политика. Культура. 2001. № 11 (383). С. 100).

страны. Сотрудничество же ВЭЛНИИ с более чем 30 вузами, НИИ и КБ в процессе проведения НИР и ОКР складывалось и развивалось десятилетиями.

Во многом благодаря профессиональному, широкому партнерству и сотрудничеству за сравнительно короткий срок институтом разработано более 40 типов магистральных, промышленных и шахтных электровозов. Основные из них по своим технико-экономическим параметрам соответствовали лучшим мировым образцам или превосходили их.

Новочеркасский научно-производственный электровозостроительный комплекс (ВЭЛНИИ и НЭВЗ) занимал и сейчас занимает уникальное положение на внутреннем рынке как единственный в стране разработчик и серийный производитель локомотивов на электрической тяге.

В трудный период рыночных реформ именно инновационная деятельность на острие новейших достижений науки и техники при солидарном сотрудничестве трудового коллектива и акционеров и активном взаимодействии с государственными структурами, предприятиями различных форм собственности позволяют обеспечить эффективное функционирование корпорации.

ВЭЛНИИ, руководствуясь стратегией инновационного менеджмента и постоянно расширяя и развивая контрактные отношения со многими предприятиями, только за последние годы создал группу новых электровозов для железных дорог страны и промышленности [6]. В том числе грузо-пассажирский электровоз ВЛ65, первый отечественный пассажирский электровоз ЭП1, который в настоящее время является единственным серийно выпускаемым в России электровозом, принципиально новый электропоезд переменного тока на российской элементной базе типа ЭНЗ.

Не менее крупными и значительными являются работы по созданию новых тяговых агрегатов НП1 для горнообогатительных комбинатов, промышленных электровозов НПМ2 для Магнитогорского металлургического комбината. Надо отметить, что заказы на данные электровозы институт получил в результате тяжелой конкурентной борьбы с Днепропетровским электровозостроительным заводом и швейцарской фирмой «ADtrans», которые в прошлом были главными поставщиками аналогичной техники предприятиям СССР.

Совместно с ВНИКТИ и холдинговой компанией «Коломенский завод» разработан скоростной пассажирский электровоз ЭП200. С Демиховским машиностроительным заводом создан электропоезд постоянного тока типа ЭД4М. Усовершенствованный конструкторами института магистральный электровоз типа ВЛ80М выпускается на электровозоремонтном заводе в г. Улан-Удэ.

Многие работы выполнены институтом по прямым договорам с управлениями железных дорог и локомотивными депо.

Как видим, география заказов на научно-техническую продукцию ВЭЛНИИ довольно обширная и продолжает постоянно расширяться.

В настоящее время значительные перспективы имеет пассажирский электровоз ЭП10, созданный международным консорциумом, в состав которого в 1994 г. вошли ОАО «НПО «НЭВЗ», ОАО «ВЭЛНИИ» и швейцарско-германская группа фирм «ADtrans». Проект электровоза выполнен ВЭЛНИИ. Фирма «ADtrans» поставляет тяговый и вспомогательный преобразователи и системы управления к ним. Изготовление механической части, тяговых двигателей, другого электротехнического оборудования и сборка электровоза осуществляется на НЭВЗе. Контрактом предусмотрен постепенный переход на российское оборудование. Пассажирский электровоз ЭП10 по основным техническим параметрам не уступает лучшим европейским и мировым образцам.

Новым существенным фактором, способным положительно повлиять на развитие ВЭЛНИИ, может стать сотрудничество с инвестиционно-промышленной группой «Трансмашхолдинг», которая готова стать стратегическим партнером и инвестором. В конце прошлого года между Трансмашхолдингом и ОАО «РЖД» было подписано генеральное соглашение о поставках продукции НЭВЗа на период до 2010 г. В рамках данного соглашения ВЭЛНИИ ведутся работы по созданию нового магистрального грузового электровоза типа 2ЭС5К, а также максимально унифицированного с ним электровоза типа 2ЭС4К.

Современное внешнеэкономическое сотрудничество ВЭЛНИИ и НЭВЗа имеет свою историю, аккумулирует наработки и опыт прошлых десятилетий. Высокие эксплуатационные характеристики и экономическая эффективность отечественных электровозов открыли им путь на внешние рынки достаточно давно. Продукция, создаваемая на базе научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок ВЭЛНИИ, достойно конкурирует с зарубежными аналогами. Так, например, магистральный четырехосный электровоз Sr1 разработан специально для финских железных дорог. Всего в Финляндию поставлено 110 электровозов, что считается по европейским меркам значительной партией. В Польше успешно эксплуатируются 50 восьмиосных магистральных электровозов типа ET42. На железных дорогах Китая в условиях с тяжелым профилем пути работают грузовые электровозы типа 8G.

Свидетельством признания успехов ВЭЛНИИ и НЭВЗа в создании электроподвижного состава на экспорт и в развитии международного сотрудничества стали престижные награды «Золотой Меркурий» и «Европейское международное золотое созвездие».

Опыт разработки новых видов магистральных электровозов и поставки их за рубеж пришел не сразу. Существовали проблемы организации гарантийного обслуживания; отнимала много сил и времени усложненная бюрократическая процедура переговоров и согласований с зарубежными партнерами; ощущалась нехватка опытных «переговорщиков», а главное, у государственного предприятия отсутствовали реальные экономические стимулы выполнения экспортных заказов, постоянно срабатывал механизм «торможения», присущий административно-управляемой системе хозяйствования. В советский период по инициативе зарубежных партнеров из Австрии, Алжира, Аргентины, Болгарии, Дании, Ирана, Испании, Китая, Мексики, Марокко, Польши, Турции, Финляндии, Чили и ряда других стран ВЭЛНИИ был вовлечен в поисковые работы, связанные с участием в тендерах за право разработки и поставки экспортных моделей электровозов.

Накопленный опыт оказался как нельзя кстати в 1990 гг., когда со всей остротой встал вопрос о резервах выживания крупного научно-исследовательского и проектно-конструкторского центра. Уроки финансового кризиса августа 1998 г. свидетельствуют о том, что даже в тяжелых условиях, вызванных дефолтом государства, девальвацией национальной валюты и утратой доверия со стороны зарубежных партнеров, можно сохранить позиции. Выживает не тот, кто отрешивается по каким-либо соображениям от своего прошлого опыта и достижений и спешно приступает к «выведению» прибыли предприятия и его наиболее ликвидных активов в подконтрольные фирмы, а тот, кто сохраняет приверженность к общим интересам предприятия и трудового коллектива, ищет и находит пути рационального использования накопленного производственного, экономического и кадрового потенциала акционерного общества в изменившихся условиях.

В период рыночного реформирования отрасли важнейшей составляющей поддержания высокой репутации ВЭЛНИИ как делового партнера являлась деятельность института в области международного научно-технического сотрудничества. Например, в июне 2003 г. на базе ОАО «ВЭЛНИИ» была проведена IV Международная научно-техническая конференция «Состояние и перспективы развития электроподвижного состава». В работе конференции приняло участие более 300 человек, представлявших 50 организаций, предприятий и фирм Японии, Германии, Швейцарии, Канады, Украины, Белоруссии, Грузии, Эстонии, Латвии и Российской Федерации. В работе пленарного заседания и секций приняли участие руководители и ведущие специалисты МПС России, Московской, Горьковской, Северо-Кавказской и Октябрьской железных дорог, локомотивных служб железных дорог Украины и Белоруссии, фирм «Хитачи», «Бомбардье Транспортейшн», «Сименс», «Альстом», промышленных предприятий ряда стран СНГ и ближнего зарубежья, научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций и вузов, специализирующихся в области изучения проблем электроподвижного состава. Конференция позволила достаточно точно оценить нынешнее состояние и ближайшие перспективы научно-технического и экономического сотрудничества в области электровозостроения.

Деловые контакты и коммерческое сотрудничество ОАО «ВЭЛНИИ» постоянно расширяются: создан опытный электровоз для вождения пассажирских поездов на железных дорогах Украины; с группой специалистов фирмы «Хитачи» (Япония) изучается вопрос применения преобразователей на IGBT-транзисторах; рассматриваются коммерческие предложения фирмы «Мицуи» о сотрудничестве с институтом в деле создания новых типов электроподвижного состава; совместно с экспертами фирмы «Бомбардье Транспортейшн» (Канада) определяются пути совершенствования тяговых преобразователей.

Таким образом, есть все основания полагать, что основные финансово-экономические результаты деятельности ОАО «ВЭЛНИИ» в последние годы были достигнуты, главным образом, благодаря продуманной корпоративной политике, развитию солидарного сотрудничества всех категорий акционеров, инновационным инженерным разработкам и решениям, эффективному взаимодействию с отечественными и зарубежными партнерами и что есть реальная перспектива эти результаты улучшить [3; 4; 7]. В целом, производственно-хозяйственная и управленческая деятельность ОАО «ВЭЛНИИ» в течение всего периода рыночного реформирования экономики может служить подтверждением исключительной важности совместного предпринимательства как важнейшего фактора экономического развития корпорации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астальцев В.Н., Наймушин В.Г., Пайда Г.В. Развитие корпоративного предпринимательства в России: проблемы и перспективы / Под ред. В.Г. Наймушина. Ростов н/Д: РИО Ростовского филиала РТА, 2003. С. 65–89.
2. Наймушин В.Г. Акционерная собственность и формирование системы корпоративного самоуправления. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2001.
3. Наймушин В.Г. Корпоративный аспект рыночных реформ (теория и практика). Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2002.
4. Наймушин В.Г. Корпоративная собственность в трансформационной экономике (специфика становления и развития): Дис. ... д-ра экон. наук. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2002. С. 258–260, 365–367.

5. *Наймушин В.Г.* Об особенностях стратегии технотруктуры российских корпораций // *Электровозостроение: Сб. науч. тр. / ОАО «Всерос. н.-и. и проектно-конструкт. ин-т электровозостроения» (ОАО «ВЭЛНИИ»)*. Новочеркасск, 2000. Т. 42. С. 10–15.
6. *Наймушин В.Г.* Стратегия выживания и экономического развития отечественных корпораций в условиях системного кризиса (на опыте ОАО «ВЭЛНИИ» // *Электровозостроение: Сб. науч. тр. / ОАО «Всерос. н.-и. и проектно-конструкт. ин-т электровозостроения» (ОАО «ВЭЛНИИ»)*. Новочеркасск, 2002. Т. 44. С. 3–17.
7. *Наймушин В.Г.* *Электровозостроение: движение отрасли к рынку*. Новочеркасск: Агентство Наутилус, 2000. С. 490–491.

ОБЗОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛОКА ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

А.С. ХОДАРЕВ

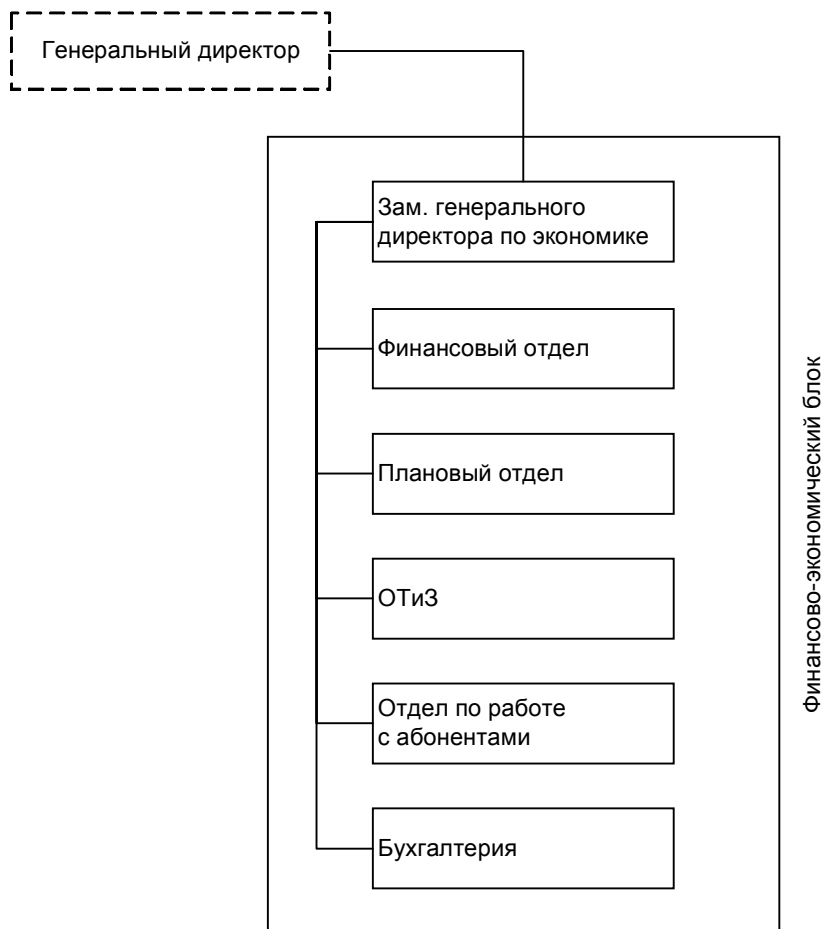
*кандидат экономических наук,
финансовый директор ООО «Межрегиональная
коммунальная компания»*

В настоящее время кризисные условия деятельности предприятий водо-коммунальных услуг и принятый правительством курс на реформирование ЖКХ РФ требуют от руководства предприятий ВКХ принятия и воплощения в жизнь качественно новых управленческих решений, невозможных без четко отлаженного финансового обеспечения. Реформирование финансово-экономической структуры предприятий – актуальная проблема в условиях начала государственной кампании по привлечению частных финансовых средств в этот сектор экономики. Именно финансовым службам предприятий ВКХ в будущем работать с потенциальными инвесторами и обеспечивать согласованные сторонами расходование и возвратность средств.

Под финансово-экономической службой предприятия понимается хотя и самостоятельное структурное подразделение, но все же являющееся неотъемлемой составляющей в системе управления предприятием, от целостности которой напрямую зависит эффективность деятельности предприятия вообще. Финансово-экономическая служба неразрывно связана с другими подразделениями системой информационных потоков (пускай даже и самоорганизованной, так как на предприятиях водо-коммунальных услуг редко централизованно занимались оптимизацией информационных потоков), необходимых для планирования и принятия управленческих решений. Поэтому предлагаемое реформирование финансово-экономического блока в отрыве от комплексного реформирования всей организационной и управленческой системы предприятия представляется нам своеобразной «игрой в теории», определением генерального направления реструктуризации, обусловленной обозначением новых целей и задач, вызванных переходом предприятий водо-коммунальных услуг на новый уровень функционирования.

На данный момент работа, связанная с финансово-экономическим сектором на предприятиях водо-коммунального хозяйства (исключением служат лишь предприятия городов с населением, превышающим миллион жителей), сводится к чисто оперативным задачам – оформлению расчетных и платежных документов, организации расчетов с другими предприятиями, бюджетом, банком, рабочими и служащими, практически игнорируется финансовое планирование и контрольно-аналитическая работа.

На большинстве предприятий типичная структура финансово-экономической службы, закрепленная в Положении об организации (а чаще в качестве приложения к Уставу), представляет собой линейно-функциональный блок организационной структуры предприятия и обычно включает в себя финансовый отдел, плановый отдел, отдел по работе с абонентами, отдел труда и заработной платы (ОТЗ), а также, в зависимости от приверженности лица, составляющего схему предприятия той или иной схемы организации бизнес-структур, иногда и бухгалтерию. Обычно возглавляет это подразделение заместитель генерального директора по экономике (см. рисунок).



Общая схема организации финансово-экономического блока предприятий водо-коммунальных услуг (без обозначения информационных потоков)

Критиковать сложившуюся структуру осуществления финансово-экономической деятельности предприятия не представляет большого смысла: для периода функционирования предприятий водо-коммунальных услуг в условиях жесткого кризиса она была достаточно функциональной, кроме того, в тот период было не до «излишеств» из разряда постановки системы финансового планирования, бюджетирования¹.

¹ Единственное направление, которое могла позволить себе планово-экономическая служба предприятия, – это свободное от большого объема текущей работы (обычно связанной с подготовкой форм статотчетности и тарифных форм) направление «улучшения имеющегося», т.е., по сути, оптимизация затрат предприятия.

Однако, на наш взгляд, перед выбором оптимальной структуры структурного подразделения представляется целесообразным определить следующие основные направления работы финансово-экономической службы:

- обеспечение финансирования хозяйственной деятельности предприятия;
- создание финансовой программы развития хозяйствующего субъекта;
- разработка инвестиционной политики;
- определение кредитной политики;
- установление смет расходов денежных средств для всех подразделений предприятия;
- финансовое планирование, участие в составлении бизнес-планов;
- бюджетирование;
- осуществление расчетов с поставщиками, покупателями, подрядчиками, банком, бюджетом;
- обеспечение страхования от финансовых рисков;
- проведение залоговых, трастовых, лизинговых и других операций;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- ведение финансового учета, составление бухгалтерского баланса и других финансовых документов.

Универсальных рецептов в вопросе выбора структуры, с нашей точки зрения, не существует. На каждом предприятии существует своя, уникальная организационная культура и своя структура управления, которые уже сложились вследствие его исторического, географического, функционального и прочего развития. Именно эту структуру и нужно максимально оптимизировать. Ломать до основания, а затем строить управленческую систему заново по заготовленному шаблону – задача практически невыполнимая, поскольку проводить перестройку приходится, как правило, без остановки работы предприятия.

Какими бы разнообразными ни были структуры управления, они поддаются классификации, которая позволяет быстрее разобраться в проблеме и выработать нужные решения.

Основных типов организационных структур четыре: линейная, дивизионная, матричная и структура «под задачу». Каждый тип имеет свои плюсы и минусы и, по нашему мнению, заслуживает того, чтобы остановиться на нем поподробнее и постараться «примерить» под предприятия водо-коммунальных услуг, разобравшись со всеми плюсами и минусами этих «prêt-à-porter».

В основе всех структур и стоящих перед ними задач и целей согласно управленческой науке должны быть заложены следующие принципы:

- четкое разделение труда, следствием которого является необходимость использования квалифицированных специалистов на каждой должности;
- иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим;
- наличие формальных правил и норм, обеспечивающих однородность выполнения менеджерами своих задач и обязанностей;
- дух формальной обезличенности, с которым официальные лица выполняют свои обязанности;
- осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности;
- объективный характер управленческих решений, выступающий в качестве гаранта рациональности такой структуры.

Линейная структура наиболее оптимальна для решения узкого круга важных задач, где необходима точность исполнения и недопустима возможность утечки информации. Примеры такой организационной структуры – воинские формирования, разведывательные службы. Мозговой центр здесь, как правило, находится на самом верху. От рядовых сотрудников требуется беспрекословно подчиняться и помнить, что инициатива наказуема. Собственно, такая система в большинстве случаев сложилась на предприятиях ВКХ. Охарактеризовать такую структуру можно следующим образом (табл. 1):

Таблица 1

Обобщенная характеристика линейно-функциональной организационной структуры

Преимущества	Недостатки
Низкие административные расходы, отсутствие дублирования функций	Возможна чрезмерная фрагментация стратегически важных процессов
Легкость координации в функциональных областях	Проблемы межфункциональной координации
Эффективное решение стандартных профессиональных задач	Замедленность реакции на изменения внешней среды
Централизованный контроль важнейших решений руководством организации	Перегруженность руководства решением оперативных вопросов в ущерб задачам стратегического управления
Специализация и компетентность, развитие предметных навыков персонала в функциональных областях	Ведомственность, отсутствие у менеджеров системного подхода к решению проблем организации

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизионной структурой становятся не руководители функциональных подразделений, а менеджеры, возглавляющие производственные отделения. Этот тип структуры можно охарактеризовать как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля).

Можно отметить следующие преимущества и недостатки дивизионной структуры (табл. 2):

Таблица 2

Обобщенная характеристика дивизионной организационной структуры

Достоинства	Недостатки
Руководство освобождается от оперативных функций и имеет возможность сконцентрироваться на стратегии	Возможен разрыв стратегического и оперативно-тактического управления предприятием
Использование дивизионами преимуществ рыночной специализации, эффективность в условиях динамичной внешней среды	Проблема согласования интересов организации и входящих в ее состав дивизионов, возможно проявление центробежных тенденций
Организационная гибкость (возможность применения в дивизионах разных организационных структур, процедур и методов управления, степени централизации в соответствии со спецификой среды функционирования дивизиона)	Проблема согласованности функциональных действий на уровне организации и отдельных дивизионов, снижение качества выполнения функциональных задач
Опыт руководящей работы на дивизионном уровне – хорошая школа для подготовки менеджеров высшего класса	Рост затрат из-за дублирования функциональных отделов (служб) на дивизионном уровне и в масштабах всей организации и неоптимального размера подразделений

Матричная организационная структура представляет собой систему разнообразных по выполняемым функциям структурных подразделений, объединенных для реализации задач, решение которых невозможно без совместных усилий. Примером матричной структуры могут являться производственные предприятия и некоторые органы исполнительной власти. Основным недостатком такого типа организации выступает разграничение объемов полномочий структурных подразделений. При внедрении на предприятиях ВКХ это может привести к частичному перекрытию таких объемов, что вызовет конфликты между подразделениями и борьбу за финансовые средства и внимание руководства в ущерб осуществляемой деятельности, поскольку остаются «зоны без внимания», не контролируемые руководством. Сравнительные характеристики матричной структуры приведены в табл. 3.

Таблица 3

Обобщенная характеристика матричной организационной структуры

Достоинства	Недостатки
Возможность реализации сразу двух стратегических направлений развития организации	Подрыв принципа единоначалия, борьба за власть и склонность к анархии, конфликтность структуры
Инновационный характер связей и отношений в рамках данной структуры	Психологические проблемы персонала, связанные с неопределенностью и переменчивостью структуры
Гибкость структуры, позволяющая распределять функциональных специалистов между проектами, избегать дублирования функциональных служб	Рост управленческого аппарата (у каждого специалиста два начальника)
Эффективная координация деятельности функциональных специалистов за счет введения позиции руководителя проекта	Удлинение сроков принятия решений из-за необходимости многочисленных согласований

Структура «под задачу/проектная» может быть организована на базе любой другой структуры и предназначена для широкого спектра решаемых вопросов. Этот тип структуры имеет место в большинстве научных и проектных учреждений. В таких организациях постоянно формируются новые рабочие группы, предназначенные для решения вновь возникающих вопросов. Данная структура является наиболее сложной и требует большого количества нормативных актов. В противном случае неизбежна пустая трата времени и простои по техническим причинам.

Не менее важным для выработки стратегии управления является такой фактор, как тип организационной культуры предприятия. Это понятие включает, в частности, тип совместной деятельности, существующую в коллективе систему ценностей, способ распределения благ и пр. Можно выделить четыре основных типа организационных культур: патриархальный, предпринимательский, бюрократический и патриципативный.

Основной принцип патриархального типа – «я – начальник, ты – дурак». В организациях с такой культурой преобладают коллективные ценности, руководитель принимает все решения и несет полный объем ответственности.

В организациях с предпринимательским типом культуры – совместно-индивидуальный тип деятельности. Для таких предприятий лучше всего подходят сотрудники, способные выдвинуть новую идею и повести за собой остальных.

От работников, не приносящих достаточного уровня доходности, руководство избавляется.

Организации с бюрократическим типом культуры лучше всего подходят для поддержания какого-либо технологического процесса. Здесь ничего не нужно изобретать. Главное, чтобы все работало.

В научных, конструкторских и творческих объединениях преобладает патриципативный тип организационной культуры. Для них характерен совместно-творческий тип деятельности. Здесь нужны профессионалы, способные к творческому подходу и восприятию новых идей.

На каждом предприятии возможна сложная комбинация вышеперечисленных типов культур и организационных структур. Кроме того, там работают живые люди со своими достоинствами и недостатками, которые также необходимо учитывать при разработке управленческих систем.

Любую перестройку структуры управления необходимо оценивать прежде всего с точки зрения достижения поставленных перед ней целей. В условиях нормально развивающейся (не кризисной) экономики реорганизация направлена чаще всего на то, чтобы путем совершенствования системы управления повысить эффективность работы организации. При этом главными показателями улучшения являются:

1. Сокращение затрат.
2. Рост прибыли.
3. Улучшение обслуживания клиентов (покупателей продукции или услуг).
4. Более гибкий стиль управления.
5. Ускорение технического развития.
6. Кооперация в принятии и реализации управленческих решений и т.д.

Важным критерием оценки организационной структуры управления является ее восприятие людьми, которым предстоит работать в новых условиях. Идеальным вариантом выступает такая структура, которая позволяет менеджерам работать как единой команде.

В кризисный период изменения в структурах управления направлены на создание условий для выживания организации за счет более рационального использования ресурсов, снижения затрат и более гибкого приспособления к требованиям внешней среды. Но вне зависимости от причин, вызывающих перестройку, она обязательно преследует цели расширения полномочий на нижних уровнях иерархии управления и повышения производственно-хозяйственной самостоятельности подразделений, входящих в состав организации. Практически это означает привлечение все большего количества работников (в том числе и не относящихся к управленческому персоналу) к процессу выявления и решения проблем организации. Поэтому наряду с теми возможностями, которые новая структура управления создает для улучшения экономических и социальных параметров, ее оценка производится и по следующим направлениям:

- быстрота обработки и получения информации, необходимой для принятия решений;
- использование информационной технологии, упрощающей не только решение проблем, но и всю систему взаимодействий, необходимых в процессе разработки и реализации управленческих решений.

Реально оценивая исторические традиции, имеющийся (накопленный) опыт прошлых лет, сложившиеся стереотипы и методические принципы хозяйствования, уровень развития управленческой культуры, а также вышеперечисленные

критерии оценки эффективности внедрения различных организационных структур, можно выработать практические рекомендации по реформированию управленческой структуры предприятий водо-коммунального хозяйства. На наш взгляд, наиболее адекватными формами оргструктур являются традиционно применяемая в отрасли линейно-функциональная (и в этом смысле у водоканалов имеется одно довольно существенное преимущество – опыт, пусть не всегда позитивный, однако использование которого позволит избежать прежних ошибок в будущем) и, как нам представляется, матричная (особенно если спускаться на уровень отдельно взятого финансово-экономического блока предприятия).

Важнейшими условиями применения матричной организационной структуры в условиях ВКХ являются:

1. Невозможность (или нежелание) организации ограничиться только одним принципом группирования.
2. Сложность (многоуровневость) трудового процесса, не поддающегося (или с определенными затруднениями) стандартизации.
3. Динамичность и непредсказуемость внешней среды.

Анализируя эти условия, принимая в расчет специфику деятельности предприятий водо-коммунального хозяйства, вновь обращаясь к достоинствам и недостаткам (которые объективно присущи любой структуре), изложенным в настоящей работе, мы признаем приемлемость, адаптивность данной структуры на предприятиях исследуемой отрасли, и прежде всего – благодаря возможности развивать несколько направлений деятельности сразу. В момент образования ООО «Райчихинская коммунальная компания» перед менеджерами компании стояла в первую очередь задача создания системы, которая одновременно является саморегулирующейся и инвестиционно привлекательной, обеспечивая стабильный возврат инвестиционных потоков, при этом оперируя только тарифными финансовыми средствами. Реформирование организационной структуры по матричному принципу показало положительный результат, особенно в части разбиения и иерархической группировки процессов для последующей их стандартизации.

Перестройка организационной структуры финансово-экономической службы, тем более осуществляемая «без отрыва от производства», – процесс более чем трудоемкий и тяжелый, поэтому предлагается проводить его в несколько этапов²:

1. Комплексная инвентаризация условий функционирования предприятия в разрезе внутренней и внешней среды.
2. Перестройка механизма управления всего предприятия с учетом требований финансовой прозрачности.
3. Разработка соответствующей организационной структуры управления с разделением производства на бизнес-единицы.
4. Организация работы финансовой службы таким образом, чтобы была возможность получать информацию по всем направлениям работ:
 - по объектам финансового управления;
 - по управленческим процессам (планирование, анализ, прогноз);
 - по финансовым потокам.
5. Разработка стандартов управленческого учета для всего предприятия в целом и для каждого звена в отдельности: формы отчетности, сроки, система информационных потоков, документооборота и т.д. Особенно важно достичь сопря-

² Подобная структура этапов применялась при реформировании структуры ООО «Райчихинская коммунальная компания».

жения управленческого финансового учета и бухгалтерского, поскольку основным источником фактической финансовой информации является бухгалтерия предприятия. Цель этого этапа – обеспечить оперативное поступление и обобщение необходимой финансовой информации согласно требованиям, определенным в ходе работ по 3-му этапу.

- б. Автоматизация с помощью современных компьютерных технологий и программного обеспечения отмеченных выше мероприятий.

В заключение хотелось бы отметить, что небольшой опыт (принято считать, что внешняя реструктуризация оргструктур российских муниципальных предприятий с участием коммерческих инвестиций внешней реструктуризации организационных структур началось с реформ, проводимых «Российскими коммунальными системами» с 2004 г.) является достаточно положительным, обогатившим российскую управленческую практику новым пониманием процессов оптимизации организационных структур и позволяет проводить эти процессы более эффективно, однако вопрос остается актуальным, особенно в свете последних реформ ЖКХ, предлагаемых Правительством РФ.

КОНВЕРСИЯ В ЯДЕРНО-ОРУЖЕЙНОМ КОМПЛЕКСЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А.А. Редюшев

*соискатель Нижегородского института
менеджмента и бизнеса, г. Саров Нижегородской обл.*

Сегодня ядерный комплекс России – это прекрасный алмаз в короне нашей страны, это фактор Мира на нашей планете.

В.Н. Михайлов

Потребность гражданских отраслей в производственных мощностях оборонно-промышленного комплекса СССР появилась еще в 70-х гг. XX столетия. Населению страны требовались товары народного потребления, которых остро не хватало на рынке продукции. Взоры руководства страны обратились к наукоемким высокотехнологичным отраслям оборонной промышленности страны, где был сосредоточен богатый научно-производственный и кадровый потенциал. Вместе с тем рост потребности в диверсификации оборонной промышленности наблюдался на фоне необходимости роста и укрепления вооружения в условиях военно-экономического противостояния СССР и США, на фоне гонки вооружений, отсутствия резерва мощностей. Диверсификация оборонных предприятий осуществлялась за счет расширения действующих и строительства новых предприятий. Реструктуризация предприятий ОПК для выпуска гражданской продукции носила единичный характер. Однако продукция, выпускаемая такими предприятиями, не могла конкурировать с потребительскими товарами зарубежных стран вследствие низкого технического уровня производства отечественных товаров потребления. Несмотря на возлагавшиеся на нее надежды, конверсия оборонных предприятий не могла удовлетворить потребности отстававших отраслей народного хозяйства СССР: машиностроения, легкой и пищевой промышленности, сельскохозяйственной, медицинской, торговли. Конверсия стала составной частью планирования и управления народным хозяйством. Этот период (середина 1970-х – конец 1980-х гг.) можно назвать первым, начальным периодом зарождения конверсии в СССР.

Во второй половине 1980-х гг. начался процесс модернизации производства, создания новых образцов. Этот процесс, по оценкам специалистов, начат был в советской стране на 10–15 лет позже, чем за рубежом [3]. Оборонный комплекс страны вступает во второй этап конверсии (1988–1991 гг.). Задачей предприятий ОПК было удвоение объема выпуска непродовольственных товаров народного потребления к 1995 г. Впервые была разработана пятилетняя программа конверсии предприятий ОПК. Автором программы явился Госплан СССР. Пути реализации данной программы были нацелены на сокращение производства вооружений и военной техники (ВВТ). Однако требовались большие капитальные вложения для перевооружения предприятий новым оборудованием, которые

позволили бы довести качество продукции до конкурентоспособного уровня на мировом рынке. Возлагались надежды на сокращение оборонных задач в связи с ожиданием ослабления международного противостояния. Процесс перевооружения ОПК на технологию по производству товаров народного потребления был осложнен также проблемами в управлении процессами конверсии и диверсификации. Сущность конверсии в рамках советской экономики могла быть определена лишь реструктуризацией и диверсификацией оборонных отраслей, в том числе и ядерно-оборонного комплекса, методами централизованного управления, мобилизационного обеспечения необходимыми ресурсами, модернизированного планирования и управления. Однако если в ОПК баланс управляющих сил представлял единый блок Минобороны, МВД и КГБ, то в гражданских отраслях такой единый заказчик отсутствовал. Но и этот фактор не явился ответом на вопрос о причинах многолетних неудач в сфере конверсии. Все дело заключалось в невозможности разрешить задачу удовлетворения потребностей населения в достаточном и высококачественном объеме продукции в рамках вне рыночных механизмов программ конверсии. Уверенность в успехе директивно-планового проведения конверсионных процессов, недопустимость возможного провала, отсутствие опыта работы в условиях рынка, опора на предшествующий опыт страны по созданию военной техники и решению важнейших стратегических задач в годы Великой Отечественной войны явились причиной многолетних негативных результатов в проведении конверсионных процессов предприятий ОПК. Таким образом, поставленные первой программой задачи по конверсии оборонных отраслей народного хозяйства остались нереализованными.

Вместе с тем на данном этапе была сформулирована концепция конверсии, разработаны ее основные направления. Одновременно в ОПК рождались новые направления. В атомной отрасли ОПК это были микроэлектроника, перспективные материалы, реакторы повышенной безопасности и др. Финансирование работ осуществлялось за счет средств федерального бюджета. Несмотря на серьезные недостатки этот этап отличается значительной эффективностью произведенных затрат, реальным использованием введенных производственных мощностей для выпуска новой продукции, на предприятиях Минатома были созданы новые рабочие места (см. таблицу).

Итоги конверсионных процессов в атомной отрасли¹

Этап	К эффективности использования затрат	К эффективности введенных мощностей	Количество созданных рабочих мест, тыс.
Второй	2,6	0,9	16
Третий	1,9	0,2	5
Четвертый	0,4	0,5	1,5

Основной отличительной чертой конверсии на данном этапе является использование «низких» технологий. Итогом такой политики стала несостоятельность в конкуренции отечественной конверсионной продукции с зарубежными товарами.

Подходы экономически развитых стран Запада к конверсии вырабатывались на протяжении 1950–1980-х гг. – в течение последних послевоенных десятилетий – и базировались на том, что более 80% конверсионных зарубежных проек-

¹ Таблица составлена автором на основе материалов из работы [1, с. 27–29].

тов потерпели крах. Отечественные реформаторы ОПК не воспользовались отрицательным опытом развитых стран.

Объективные выводы об ошибках зарубежных конверсионных проектов, проигнорированные реализаторами конверсионной программы России:

- военное производство ориентировано на тактико-технические характеристики выпускаемого оружия. Гражданское производство ориентировано на достижение конкурентоспособных экономических показателей;
- ценообразование на военную продукцию ориентировано на издержки производства, гражданской продукции – на спрос;
- направления научно-технического прогресса в военной и гражданских отраслях в 1980-е гг. разошлись;
- вопреки логике неуклонный рост требований к гражданской продукции в результате конкуренции превышает требования к технологиям военной сферы. [1, с. 20].

20 марта 1992 г. был принят Закон «О конверсии оборонной промышленности в РСФСР». Его принятию и применению на практике сопутствовала острая научная дискуссия о средствах и механизмах преобразования и введения хорошо отлаженного военного производства в рыночную экономику. Второй этап, относящийся к 1992–1995 гг., явился этапом завершения обосновывающих НИОКР, что позволило расставить приоритеты в конверсионных проектах. На этом этапе были созданы производственные мощности по новым конверсионным направлениям. Однако именно в это время был резко сокращен гособоронзаказ, что привело к падению объемов выпуска и реализации характерной для первого этапа продукции. Рост объемов наукоемкой продукции отмечен в направлениях: «Перспективные материалы», «Микроэлектроника», «Минатом для топливно-энергетического комплекса России». Финансирование велось за счет средств льготного кредитования и собственных средств предприятий.

На следующем этапе конверсии оборонных отраслей страны наблюдается резкое сокращение гособоронзаказа (1996–1997 гг.). Это же касается и объемов финансирования конверсионных проектов. Конверсионные процессы происходили в данный период за счет средств продажи низкообогащенного урана (НОУ), собственных средств предприятий, централизованных средств. Почти 70% от совокупного выпуска продукции обеспечивал выпуск оборудования для ТЭК, микроэлектроника и перспективные материалы.

Резкое снижение объемов финансирования и значительные задержки в его поступлении растягивали сроки создания конверсионных производств, стоимость проектов реформирования конверсионных направлений на наукоемкие производства значительно повышалась. Произошел рост числа незавершенных проектов.

В результате отсутствия экспертной работы по отбору проектов конверсии ряд финансовых потоков не были направлены на решение стратегических задач конверсии.

Доля оборонной продукции в атомной отрасли за 1988–1995 гг. сократилась почти втрое. Это повлекло за собой рост безработицы в отрасли, снижение оплаты труда, хроническую неплатежеспособность потребителей продукции.

В середине 1990-х гг. были приняты политические решения в области сокращения ядерных вооружений, по прекращению проведения натуральных ядерных испытаний при необходимости сокращения ядерного паритета с США. Это требовало поиска путей переоснащения экспериментальной базы ядерно-оружейного комплекса (ЯОК) сверхпроизводительными ЭВМ, мощными лазерными и гамма-

установками, другой исследовательской и диагностической аппаратурой. В этот период в Минатоме стала создаваться подотрасль микроэлектроники, включающая в себя организацию конкурентных на мировом рынке производств особо чистых материалов, специального технологического оборудования, систем и средств очистки технологических сред, функциональных электронных устройств и средств телекоммуникаций, в том числе на основе волоконно-оптической техники. Расширилось производство перспективных материалов: редкоземельных элементов (скандий, осмий, вольфрам, молибден), технических алмазов, металлов и их сплавов особой чистоты, драгоценных металлов, технической керамики, изумрудов, цветных камней, озонобезопасных фреонов и т.д. Современная медицинская техника также стала визитной карточкой конверсируемых предприятий ЯОК: гамма-терапевтическая, радионуклидная, диагностическая и др. Получило развитие машиностроение для аграрно-промышленного комплекса, оборудование для топливно-энергетического комплекса, создание систем связи на основе волоконно-оптической техники. Общий объем конверсионной продукции на предприятиях Минатома РФ составил к середине 1990-х гг. 800 млрд руб. [6, с. 4].

В ходе реализации программы «Развитие Министерства Российской Федерации по атомной энергии в 1995–1997 гг.» продолжалась реструктуризация атомной отрасли и ядерно-оружейного комплекса страны. Объем госборонзаказа составил всего 15% к объему 1990 г.; доля оборонной продукции в общем объеме выпуска продукции отрасли составила примерно 7% по сравнению с 36% в 1990 г., численность работников сократилась вдвое. Была остановлена работа десяти промышленных реакторов по наработке оружейного плутония, прекращено производство высокообогащенного урана (ВОУ).

В это время создается государственное предприятие «Росэнергоатом», на базе главных управлений Минатома образован целый ряд акционерных обществ и различных компаний. Акционировано 47% от общего числа предприятий атомной отрасли ОПК [4].

Финансирование процессов реформирования ОПК в данный период времени осуществляли Целевой бюджетный фонд, централизованные средства конверсии, собственные средства предприятий. 60% продукции, выпущенной в период 1998–2000 гг., обеспечили микроэлектроника, оборудование для топливно-энергетического комплекса, другие направления. Отличительной особенностью данного этапа проведения конверсии в ОПК явился конкурсный отбор конверсионных проектов.

Наиболее эффективным каналом оздоровления финансового состояния отрасли и ее консолидации, помимо расширения продажи сырья, должен был стать имеющийся огромный научно-технический потенциал, продвижение результатов научно-технических исследований на мировой рынок. Объем продукции предприятий Минатома России в 2000 г. составил 109% по сравнению с 1999 г. Атомная энергетика выработала 130 млрд кВт·ч электроэнергии, превысив максимальный советский годовой уровень выработки за счет пуска одного блока в 1993–1994 гг. ВВЭР (реактора на «быстрых нейтронах») на Балаковской станции и повышения коэффициента использования установленной для реакторов мощности. Экспорт продукции составил 2,28 млрд долл. США [4].

В период 1998–2001 гг. департаментом конверсии атомной промышленности Минатома России была в целом сформирована система оформления, обоснования, экспертизы и отбора проектов реструктуризации и конверсии, предусматривающая разработку бизнес-планов инвестиционных программ, проведение маркетинговых исследований, наличие заключений государственной эксперти-

зы. В 2002 г. основное внимание было уделено разработке механизмов совершенствования финансирования и контроля процессов реформирования предприятий отрасли, а также установлен порядок отбора проектов диверсификации и реструктуризации предприятий ЯОК.

Итогом данной работы явились 128 проектов диверсификации на 2002 г., в том числе 28 проектов реструктуризации и 100 проектов диверсификации. К финансированию приняты 14 проектов диверсификации и 4 проекта реструктуризации.

Отбор в 2003 г. прошли 24 проекта диверсификации из заявленных 47 и 22 проекта реструктуризации из заявленных 45 [2].

Централизованные средства конверсии Минатома РФ – основной источник финансирования подпрограммы «Реформирование предприятий атомной промышленности (ЯОК) на 2002–2006 гг.».

Однако, говоря об определенных успехах в конверсионных процессах, необходимо остановиться на том факте, что приватизация или перепрофилирование значительной части основных производственных фондов атомной отрасли, связанной с радиационно опасным производством, не может быть осуществлена с привлечением зарубежных инвесторов.

Бывший Минатом от других ведущих отраслей народного хозяйства отличаются многопрофильность и тесная технологическая увязка предприятий отрасли, высокая наукоемкость всего производства и особенно изначальное базирование научно-производственной деятельности отраслевого комплекса на коренных достижениях фундаментального естествознания.

Необходимость государственного управления и стабильной бюджетной поддержки атомной отрасли России, невозможность отрыва составляющих от общей технологической цепи и нарушения целостности отрасли обуславливаются факторами повышенной радиационной и ядерной опасности производства и обострившейся в последнее время проблемой нераспространения делящихся материалов, т.е. задачей их хранения, учета, физической защиты. Эти обстоятельства выдвигают особые требования к структурной перестройке отрасли.

В закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО), относящихся к данному направлению, проблемы реформирования отрасли более обострены в силу целого ряда причин. ЗАТО на территории России призваны разрабатывать и создавать исключительные изделия в сфере обороноспособности страны. Многие из научных направлений были связаны не только с повышенной опасностью, риском для жизни непосредственных исполнителей, но и с угрозой для окружающей среды. Исследовательские учреждения крупных городов России имели все меньше территориальных возможностей для расширения спектра работ в вышеуказанных направлениях, что и послужило необходимостью создания ЗАТО.

Концентрация научного и производственного потенциала в этих городах значительно выше, чем в целом по стране. Наличие сложного атомного производства во многих ЗАТО обеспечивает высокий уровень развития науки и производства, создает и сохраняет на протяжении десятилетий предпосылки для концентрации интеллекта.

Реформирование народного хозяйства самым негативным образом сказалось на закрытых городах, прежде всего как специфической сфере трудовой деятельности и вследствие своего обособленного положения – менее защищенных. Многократное сокращение ассигнований из госбюджета (ранее единственного источника финансирования наукоградов), сопровождавшееся свертыванием научных работ, в том числе и по приоритетным направлениям, отсутствие средств

на проведение конверсии привели к четко обозначившейся тенденции разрушения материального и кадрового потенциала градообразующих объектов.

В современных рыночных условиях социально-трудоустройство процессы в ЗАТО протекают более остро и носят специфический характер. На первый план здесь выдвигается проблема обеспечения профессиональной занятости высококвалифицированной рабочей силы: слабая развитость иных, помимо научно-технической, сфер деятельности. Режим закрытости многих городов значительно ограничивает их международные контакты и научно-техническое сотрудничество. Негативным моментом является трудоустройство высококвалифицированных специалистов на рабочие места со значительно более низкими квалификационными требованиями к работникам, ведущее к утрате профессионализма, что связано и с проведением примитивной конверсии, замене традиционных высоких технологий новыми, простейшими. Высокий образовательный уровень жителей в таких муниципальных образованиях, имевшаяся возможность максимальной реализации личного творческого потенциала, особая интеллигентная атмосфера способствовали формированию в наукоградах неповторимого социально-психологического климата.

Большинство жителей этих городов связывают свое будущее только с интеллектуальной сферой, профессиональной научной и инженерной деятельностью. Для них главным стимулом и смыслом жизни является творческое начало. Важной особенностью наукоградов является наличие собственной серьезной учебной базы по подготовке высококвалифицированных специалистов соответствующих профилей для градообразующих объектов. Ситуация с профессиональной занятостью в самих ЗАТО обуславливает сохранение «статус-кво» не только в этих городах, но и обеспечивает определенное равновесие в оборонной сфере, в энергетике, в выполнении ряда программ и работ федерального значения. ЗАТО должны развиваться по отдельным, принятым Правительством программам. В основу разрабатываемых программ должно быть заложено комплексное решение социально-экономического и научно-технического развития, обеспечения условий для успешного продолжения научно-технических разработок по приоритетным направлениям современной науки и в то же время параллельное развитие, реформирование научно-производственного комплекса, определяющего научно-технический потенциал города. Развитие ЗАТО в число своих базовых элементов наряду с научно-технической и инновационной сферами должно включать и образовательную сферу. Должна ставиться и выполняться задача скорейшего вхождения в мировой рынок, в том числе и товарами гражданского назначения.

Законом «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации» (апрель 1998 г.) предусмотрено предоставление бюджетных средств на условиях участия России в уставном капитале конверсируемых организаций, кроме непосредственно бюджетных ассигнований, кредитов и государственных гарантий. Законом утверждено право внесения федеральных пакетов акций предприятий, подлежащих конверсии, в размере до 51% уставного капитала в качестве вклада в уставный капитал головной организации. Установлены налоговые льготы на период выполнения программ конверсии. Предусмотрены компенсации убытков в виде упрощенной выгоды от снижения или отмены гособоронзаказа, поддержание в работоспособном состоянии необходимого оборудования. Определенный ряд мер предусмотрен по поддержке реализации продукции конверсируемых организаций. С 1998 г. начинается пятый этап конверсии в ОПК.

В 1998–2000 гг. совершенствовалась структура атомной промышленности, разработки наукоемкой и конкурентоспособной конверсионной продукции. В этот пе-

риод был образован Департамент конверсии атомной промышленности в составе Минатома России. Наряду с задачами государственного регулирования деятельности конверсируемых предприятий, развития новых наукоемких и стратегически значимых направлений, перед департаментом были поставлены задачи проведения государственной политики в области создания рабочих мест в ЗАТО, сохранения и дальнейшего использования кадрового потенциала для технического перевооружения производственных мощностей, создания производства импортозамещающей конкурентоспособной продукции, новых технологических процессов, формирования централизованных средств конверсии, внебюджетных и иных фондов, привлечения стратегических инвесторов, обеспечения координационной работы в области маркетинга продукции предприятий Минатома, выпускаемых в рамках конверсионных проектов, содействия в проведении международного сотрудничества по вопросам конверсии и реструктуризации. Основными источниками финансирования конверсионных проектов данного периода явились Целевой бюджетный фонд, централизованные средства конверсии, собственные средства предприятий.

Однако экономическая сущность конверсии, провозглашаемая законодательными документами, не раскрывает целого комплекса важных черт конверсионных процессов оборонных предприятий ЗАТО. Оборонные предприятия ЗАТО являются многопрофильными и выпускают крайне ограниченное количество изделий; подчас изделия являются единичными и весьма науко- и трудоемкими. Производство же конверсионной гражданской продукции требует массового производства, обеспечивающего минимальные затраты при высоком качестве. Этой цели можно достигнуть посредством диверсификации монопродуктового производства градообразующих предприятий ЗАТО и его реструктуризации в форму средних и малых мобильных фирм, быстро реагирующих на циклы рыночной конъюнктуры потребительских товаров и услуг. Создание таких структур требует формирования корпоративной формы собственности, акционерного капитала, программно-целевых структур управления. Многоотраслевая диверсификация конверсионного производства порождает множество различных продуктов, и форма управления ими должна быть интегрирована в рамках единой для одного закрытого административно-территориального образования целевой программы. Подобная программа должна иметь социально-ориентированный характер, так как она призвана решать сложнейшие социальные проблемы ЗАТО.

Для достижения эффективности конверсионных процессов закрытая и замкнутая военно-промышленная структура предприятий ЗАТО должна трансформироваться в открытую оборонно-промышленную корпорацию рыночного типа. Для этого должна быть решена главнейшая проблема сосуществования в одном комплексе градообразующего оборонного предприятия, рыночно-ориентированных бизнес-структур и органов муниципального самоуправления.

В ходе структурной перестройки Агентство по атомной энергии решает сложнейшие задачи перевода многопрофильного научно-производственного комплекса в русло удовлетворения обострившихся потребностей всей социально-хозяйственной сферы страны и устранения «узких» мест в ее экономике.

Выбор конверсионных проектов и концептуальные подходы к формированию целевых комплексных программ конверсии определяются следующими условиями:

- устранением «болевых точек» в наиболее крупномасштабных и наукоемких задачах народного хозяйства; сокращением импортной продукции и расширением экспорта отечественной продукции, нетрадиционной для атомной отрасли;

- выбором номенклатуры продукции в рамках конверсионных программ с учетом преимущественного использования технологий двойного применения;
- максимальным использованием возможностей уникального научно-производственного, интеллектуального и кадрового потенциала отрасли;
- созданием конверсионных производств в рамках имеющейся в отрасли инфраструктуры с целью значительной экономии средств;
- комплексным подходом в решении конверсионных проблем, обеспечивающим эффективное функционирование всего создаваемого производственного цикла от исходного сырья до реализации конечной продукции;
- частичным реинвестированием средств в конверсионные программы с целью обеспечения высокой экономической эффективности;
- освоением новых рыночных форм хозяйствования;
- созданием межотраслевых производств, в том числе совместных с зарубежными фирмами;
- проведением приватизации и акционирования в объемах, приемлемых для атомной отрасли.

Проблемы конверсии включают в себя также необходимость кадрового обеспечения конверсионных проектных структур и коммерческих предприятий, создаваемых с участием оборонных предприятий.

Пути решения кадровых проблем:

- привлечение специалистов оборонных предприятий к участию в конверсионных проектах должно осуществляться на условиях совместительства и подряда без потери связи с оборонным предприятием;
- следует предусмотреть возможность предоставления специалистам договорного неоплачиваемого отпуска для выполнения ими работ на конверсионном направлении с использованием материально-технической базы оборонного предприятия;
- предоставлять возможность и способствовать объединению специалистов в специализированные конверсионные подразделения в рамках предприятия; создавать самостоятельные коммерческие предприятия с участием основного оборонного предприятия: дочерние предприятия, ОАО, ЗАО и др.;
- осуществлять многоуровневую подготовку и переподготовку кадров в отношении дефицитных профессий, поиск и привлечение со стороны высококвалифицированных кадров необходимых специальностей; производить отбор и обучение необходимого количества менеджеров высокого уровня – руководителей проектов и коммерческих предприятий;
- обеспечить преемственность и подготовку адекватной кадровой замены в оборонном направлении деятельности предприятий [7].

Обобщая сказанное, следует определить пути конверсионных процессов:

1. Переориентирование производственного потенциала научно-исследовательских центров с учетом совместимости с экономическими и политическими реалиями нового столетия.
2. Создание стабильной разнообразной экономической базы для сообществ и регионов вокруг научно-исследовательских центров.
3. Открытие большинства производств, не работающих по военной тематике, в закрытых административно-территориальных образованиях.
4. Адаптация производственных мощностей научно-исследовательских центров в соответствии с природоохранными требованиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коваль Л.В. Стратегия адаптации экономики закрытого административно-территориального образования к условиям рынка: Дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2002.
2. Лубенский А. Ядерные оружейные лаборатории России: проблемы конверсии»/ sciencepravda.ru/printed.html?news.
3. Маслюков Ю.Д. Советская военная мощь. От Сталина до Горбачева. М., 1999.
4. Материалы Департамента конверсии атомной промышленности // old/minatomb.ru/about/department/dkap/6/htm.
5. Михайлов В.Н. Десять лет в борьбе за выживание // Новый город. 2002. 30 мая. № 22. (а также: Бюллетень по атомной энергии ЦНИИ управления, экономики и информации Минатома России. 2002. № 1.).
6. Михайлов В.Н. Потенциал атомной энергетики и проблемы конверсии в отрасли // Конверсия в атомной промышленности. 1996. № 1. // www.iss.niit/70/.
7. Приказ Министерства по атомной энергии РФ «Об объявлении решения Коллегии Министерства Российской Федерации по атомной энергии от 10.04.2002 г., протокол № 8/1 “Об итогах выполнения подпрограммы “Реструктуризация и конверсия предприятий атомной промышленности (ЯОК) в 1998–2001 гг.” и задачах по реализации подпрограммы “Реформирование предприятий атомной промышленности (ядерно-оружейного комплекса) на 2002–2006 гг.”».

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Н.Н. Расулов

*кандидат экономических наук, зам. начальника
управления министерства финансов Республики Узбекистан*

С.С. Отамуратов

*кандидат социологических наук, начальник
управления министерства финансов Республики Узбекистан*

Республика Узбекистан с момента обретения независимости (август 1991 г.) проводит самостоятельную внешнеэкономическую политику с целью достижения действительной открытости экономики и интеграции ее в мировую экономическую систему.

Участие республики в международном сотрудничестве определяется природно-экономическими, культурно-историческими и другими возможностями.

Современный Узбекистан обладает достаточно благоприятными условиями, способствующими интенсификации внешнеэкономических связей. К ним относятся:

- большие запасы минерально-сырьевых, земельных и растительных ресурсов, уникальные почвенно-климатические условия для развития сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей АПК;
- значительный экспортный потенциал, позволяющий при соответствующем вложении капитала, производственной кооперации и совместных инвестициях сформировать производство конкурентоспособной продукции;
- накопленный научный потенциал, сложившаяся инфраструктура народнохозяйственного комплекса, позволяющие вовлекать республику в широкие мирохозяйственные связи;
- относительно стабильная политическая обстановка в республике при сравнительно низкой стоимости рабочей силы, обеспечивающая взаимовыгодное экономическое сотрудничество.

С обретением государственной независимости в стране происходят важные преобразования, направленные на либерализацию экономических отношений, повышение связей со странами ближнего и дальнего зарубежья. За сравнительно небольшой отрезок времени стране удалось значительно повысить свой политический и торгово-экономический потенциал. На международной арене республика стала полноправным членом ООН, вступила в Международный валютный фонд, Мировой банк реконструкции и развития, Организацию экономического сотрудничества (ОЭС), подписала соглашение с Комиссией Европейского сообщества о техническом содействии. Заключены межправительственные соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с Индией, Китаем, Турцией,

© Расулов Н.Н., 2005

© Отамуратов С.С., 2005

Венгрией, Южной Кореей, Малайзией, Пакистаном, ФРГ, Австрией и другими странами, соглашения и протоколы с Турцией, Испанией, КНР, Индонезией, Индией.

При этом внешнеэкономическая политика Узбекистана, включающая развитие экспортной базы и импортозамещающих производств, выбор стратегии его участия в международном разделении труда, рассматривается как важнейший элемент структурных преобразований в экономике. Однако происходящие процессы пока не привели к полной структурной перестройке национальной экономики. Здесь уместно вспомнить, что к рациональной структуре хозяйственного комплекса западная экономика пришла более чем за столетие, повторять пройденное для нас не имеет смысла. Мы имеем другой пример, в частности, новые индустриальные страны (НИС) Юго-Восточной Азии – Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур и др., которые при очень быстром преобразовании структуры национальных экономик на основе перехода от традиционных форм внешнеэкономических связей (торговля) к более глубокому и комплексному международному сотрудничеству в области производства, науки и техники на первый план выдвигали вопрос об укреплении и наращивании собственной экспортной базы.

Сырьевые отрасли республики (сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, топливно-энергетический комплекс) – на сегодня наиболее очевидный экспортный «ресурс», который непосредственно может быть использован во внешнеэкономических связях. Однако и здесь есть серьезная опасность, а именно: стать на долгие годы сырьевым придатком развитых стран.

Следовательно, при усилении интеграции в мировое хозяйство экономика Узбекистана будет находиться под сильным воздействием двух прямо противоположных факторов: с позиции сегодняшнего дня наиболее легко зарабатывать валюту на экспорте сырья и полуфабрикатов, с позиций же долгосрочной перспективы, напротив, надо делать ставку на развитие «финишных отраслей», производящих готовую продукцию, добиваться повышения ее качества, соответствия мировым стандартам, с тем чтобы сделать ее конкурентоспособной на международных рынках.

Мировой опыт интернационализации хозяйственных процессов подготовил условия к переходу на новый этап – этап экономической интеграции различных государств и создания крупных межгосударственных региональных объединений. В частности, процессы региональной экономической интеграции в послевоенной Европе положили начало созданию наиболее развитого в мире регионального экономического объединения – Европейского Союза (ЕС), известного под названием «общий рынок».

Следует отметить, что экономика бывшего СССР являлась частью мировой экономики и ее распад, а также слабые попытки реализации новой экономической интеграции в рамках СНГ негативно сказываются и на состоянии мирового хозяйства.

Дальнейшее углубление реформ потребовало структурной перестройки и создания конкурентной среды, предоставления производителям права выбора видов деятельности с учетом конъюнктуры не только внутреннего, но и внешнего рынков. Возникла необходимость либерализации всей внешнеэкономической политики, которая позволила бы производителям своевременно и адекватно реагировать на рыночные сигналы, используя преимущества международного разделения труда.

Внешняя торговля Узбекистана за годы независимости претерпела существенные изменения. Если в течение 1994–1996 гг. она росла достаточно высокими темпами, то в 1997–2002 гг. имело место снижение объемов экспорта и импорта. Главная причина спада связана, с одной стороны, с изменением конъюнктуры мирового рынка и снижением мировых цен на основные экспортные

товары, а с другой – с политикой импортозамещения и поддержания завышенного обменного курса национальной валюты (сума).

Начиная с 2000 г. благодаря принятым мерам правительства по стимулированию экспорта¹ его рост возобновился. Значительно изменились направления внешней торговли Узбекистана. Экспорт и импорт в торговле со странами СНГ существенно сократились, в то же время возросла торговля с государствами дальнего зарубежья, что свидетельствует о высокой конкурентоспособности отечественного сырья на мировом рынке. Сальдо торгового баланса было преимущественно активным благодаря сокращению объемов импорта (рис. 1). Для товарной структуры экспорта и импорта Узбекистана за 1994–2002 г. характерны отдельные моменты, представляющие интерес (рис. 2).

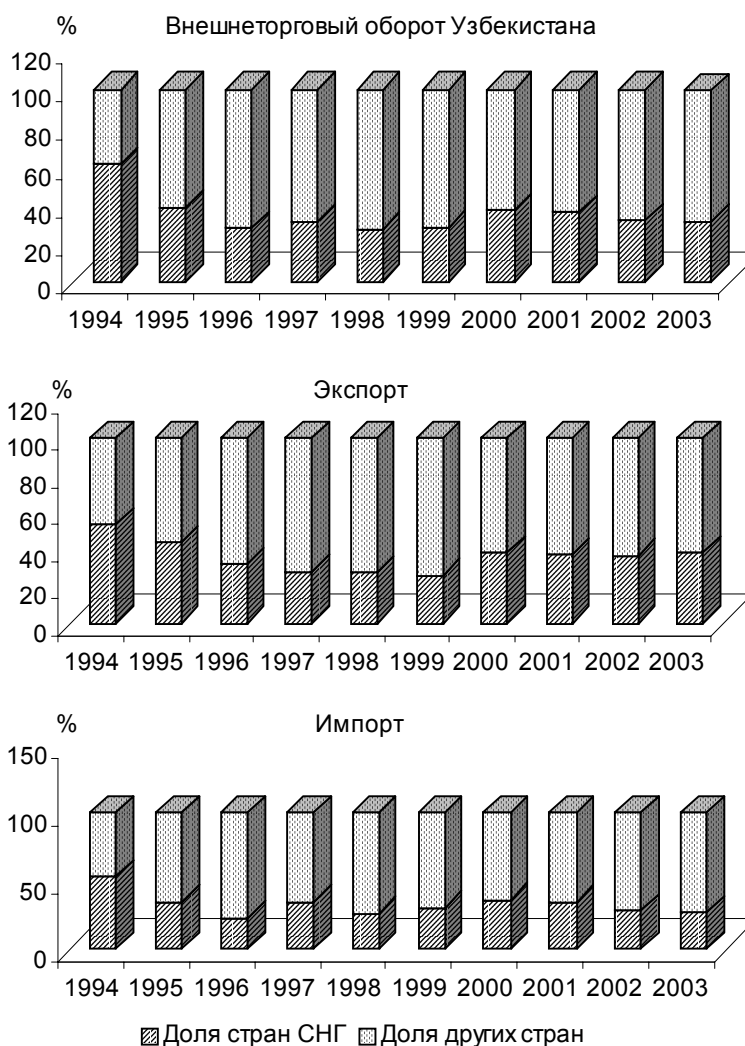


Рис. 1. Внешнеторговый оборот Республики Узбекистан, %²

¹ В 2002 г. официальный обменный курс сума был снижен более чем в 2 раза. С 1 июля 2000 г. экспортеры готовой промышленной продукции получили возможность продавать 50% валютной выручки по свободному курсу. В целях стимулирования экспорта, для частичной компенсации их потерь, понесенных при продаже 50% валютной выручки по официальному обменному курсу, им были предоставлены значительные налоговые льготы.

² Статистический бюллетень Минмакроэкономстата Республики Узбекистан, Государственного Департамента статистики. Ташкент, 2002, 2003, 2004.

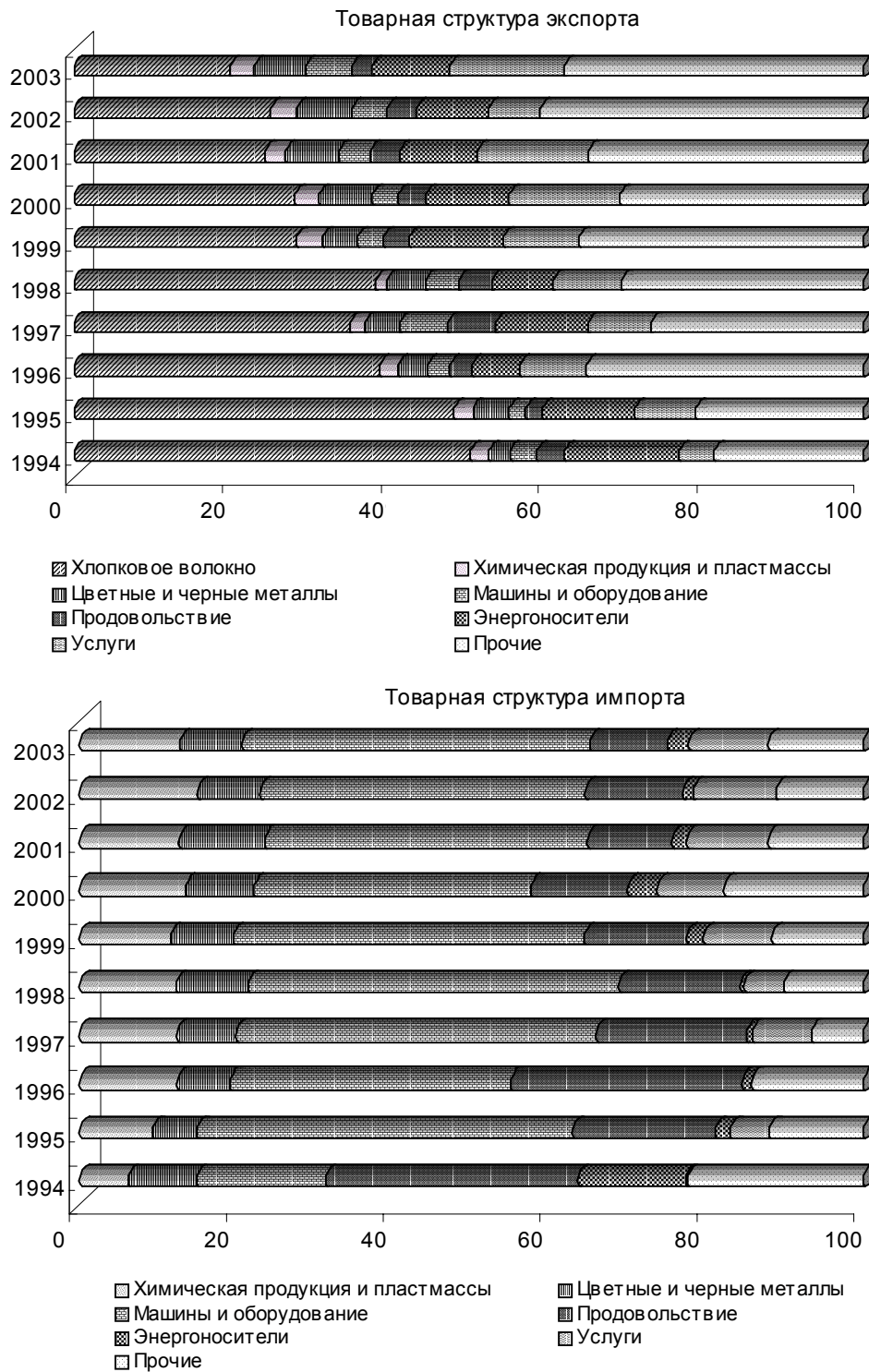


Рис. 2. Товарная структура экспорта и импорта в Республике Узбекистан, % к итогу³

Так, несмотря на значительное снижение доли хлопка в общем объеме экспорта, он остается основным вывозимым товаром, обеспечивающим более 1/4 валютных поступлений. Значительное место в экспорте занимают также энер-

³ Статистический бюллетень Минмакроэкономстата Республики Узбекистан, Государственного Департамента статистики. Ташкент, 2002, 2003, 2004.

гоносители, цветные и черные металлы, услуги. Экспортный потенциал страны может быть существенно укреплен за счет вывоза продовольственных товаров, машин и оборудования, а также прочих готовых изделий. Импорт продовольственных товаров снизился как в абсолютном, так и в относительном выражении и в 2002 г. составил только 12,5% в общем объеме импорта против 31% в 1994 г. Это свидетельствует об успешной реализации программы обеспечения зерновой независимости и замещения импорта продовольственных товаров. Доля энергоносителей в общем объеме импорта также резко снизилась и составила в 2002 г. 1,3% против 13% в 1994 г., это является результатом проводимой правительством политики обеспечения энергетической независимости и свидетельством возрастания мощностей по производству нефтепродуктов на территории Узбекистана.

Важное изменение в области импорта – повышение доли машин и оборудования с 35,8% в 1996 г. до 41,4% в 2002 г. Это результат структурной перестройки экономики страны, ибо включает ввоз технологического оборудования, необходимого для развития национальной индустрии. Можно утверждать, что импорт оборудования станет важной характеристикой внешнеэкономических связей Узбекистана на длительный период. Одновременно происходит существенное увеличение доли импорта услуг вследствие роста тарифов за транспортировку через страны СНГ. Важный недостаток структуры экспорта республики – высокие транспортные издержки. В структуре экспорта преобладают сырьевые товары. В связи с этим необходимо увеличение доли готовых изделий в общем объеме производства и экспорта страны. Иначе говоря, требуется дальнейшее углубление структурных преобразований в промышленной сфере в направлении увеличения темпов роста объема производства готовых изделий. Нельзя не отметить, что конъюнктура мирового рынка сырьевых товаров в отличие от рынка готовых товаров неустойчива, подвержена колебаниям. Учитывая эти особенности, правительство республики осуществляет структурную перестройку экономики с целью интеграции в мировую экономическую систему, в качестве полноправного участника мирохозяйственных связей с преобладающей долей готовых промышленных изделий.

За довольно короткий период независимости система внешнеторгового регулирования Узбекистана прошла этапы от первоначального протекционизма к экспортоориентированной открытой экономике.

В последние годы правительство Узбекистана рассматривает как приоритетное направление реформ либерализацию внешнеэкономической деятельности и переход к экспортоориентированной стратегии развития.

Также в стране осуществляются меры, направленные на расширение альтернативных путей экспорта продукции предприятий традиционных отраслей (хлопок-волокно, цветные металлы, текстильное сырье и материалы и др.). В этих целях начиная с 2001 г. на товарно-сырьевой бирже проводятся аукционы по продаже данных видов продукции с широким привлечением иностранных компаний.

Углубление экономических реформ предполагает либерализацию рынка иностранной валюты и конвертируемость национальной по текущим операциям. Реализация намеченного правительством комплекса мер в сочетании с институциональными реформами в области экспортных и импортных операций будет способствовать повышению эффективности распределения и использования ресурсов, увеличению притока иностранных инвестиций, росту экспорта и экспортного потенциала страны. Усилится также роль конкуренции, будут устранены сохраняющиеся искажения цен.

На этом пути важно последовательное, поэтапное, а самое главное – неукоснительное выполнение намеченных задач.

Важное значение при этом обретает институт банкротства и санации, от которых фактически зависит успешная переориентация необходимых стране предприятий.

На наш взгляд, на данном этапе целесообразно поддержание экспортоориентированных производств и предприятий, при этом неэффективные и требующие больших финансовых вложений, ориентированные в основном на импорт сырья производства должны в рыночных условиях «доказать» свою необходимость или же быть объявлены банкротами.

Учитывая вышесказанное, считаем, что необходимо обратить внимание на развитие отраслей экономики, в которых республика имеет относительные преимущества, возможности увеличения валютных поступлений.

В конечном итоге решение указанных проблем будет способствовать ускорению темпов экономического развития республики и повышению уровня благосостояния народа.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УГОЛОВНОГО ПРОЦЕССА В СТРАНАХ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА¹

А.В. Шмаков

*магистр экономики, ассистент кафедры экономической теории
Новосибирского государственного технического университета*

Составлено по: Cyrus Chu C.Y. Note. An Economic Analysis of the Criminal Proceedings in Civil-law Countries // International Review of Law and Economics. 1991. V. 11. P. 111–116.

В странах общего права предусмотрены различные процедуры урегулирования в ходе судебного процесса в рамках гражданского и уголовного законодательства. В гражданском процессе судебное дело может быть как возбуждено, так и прекращено по инициативе пострадавшего, выдвигающего исковое требование. В уголовном процессе судебное дело может быть возбуждено или прекращено только прокурором, а потерпевшие не могут напрямую договориться с правонарушителями, даже если они и хотят этого. В странах гражданского права иная традиция. Уголовные процессы по незначительным преступлениям возбуждаются и прекращаются непосредственно по инициативе потерпевшего. Например, в Западной Германии и Китайской Народной Республике такие преступления, как кражи у ближайших родственников, соращение, клевета, незначительные телесные повреждения, нарушение секретности, мошенничество и ущерб собственности, могут преследоваться в законодательном порядке только по требованию потерпевшего, даже если вина правонарушителя очевидна.

С.Й. Сайрус Чу в указанной статье анализирует достоинства и недостатки уголовного процесса в странах гражданского права, допускающего прямые договоренности между потерпевшими и правонарушителями². Он демонстрирует,

¹ Экономический анализ для стран общего (прецедентного, англо-саксонского) права и гражданского (кодифицированного, континентального) права имеет существенные отличия, связанные с разными правовыми традициями. Система общего права зародилась в Англии после Норманнского завоевания, позже была экспортирована в английские колонии и таким образом легла в основу законодательства большей части Соединенных Штатов, Австралии, Новой Зеландии, Пакистана, Бангладеш и многих регионов Африки. Система гражданского права происходит от правовой системы Древнего Рима и действует в большей части Западной Европы, а также во многих других странах (Япония, Египет и др.).

Ключевым различием данных правовых систем стал процесс правотворчества. Если развитие общего права находилось в основном в руках судей, которые создавали право фактически в ходе судопроизводства, то гражданское право формировалось законодателем в ходе сознательного проектирования институтов права, а судья являлся только правоприменителем. Становится понятно, что в гражданском праве основной источник права – кодифицированный закон (отсюда кодифицированное право), а в общем праве – судебный прецедент, результат ранее рассмотренного судебного дела (отсюда прецедентное право). – Прим. сост.

² С.Й. Сайрус Чу осуществляет это, сравнивая уголовный процесс в странах общего (обозначен ниже как режим 1) и гражданского права (обозначен как режим 2). – Прим. сост.

что такая система порождает как эффект сбережения издержек судебного процесса после совершения преступления, так и эффект ослабления сдерживания³ до его совершения. Вот почему решение о том, должен ли потерпевший иметь исключительное право возбуждения и прекращения уголовного дела, должно анализироваться с позиции относительных размеров *ex post* эффекта сбережения издержек судебного процесса и *ex ante* эффекта ослабления сдерживания. Объясняются также причины, определяющие действия потерпевших в случае незначительных преступлений. Проводится анализ поведения правонарушителя при различных типах уголовных процессов и их влияние на общие социальные издержки.

Прежде чем перейти к формальному анализу, необходимо отметить два момента:

1. Для уголовных преступлений, в которых потерпевший является единственным свидетелем, решение о сотрудничестве в процессе следствия может оказаться определяющим при возбуждении и прекращении судебного дела. В этом случае не существует большого различия между уголовным процессом в странах общего и гражданского права. Различие появляется в случае наличия свидетелей и фактов помимо тех, что предоставлены потерпевшим. В такой ситуации, если потерпевший отказывается от сотрудничества, прокурор в стране общего права все же может возбудить уголовное дело. В стране гражданского права при несогласии потерпевшего никакое уголовное дело не может быть возбуждено, поскольку правом возбуждения уголовного дела наделяется исключительно потерпевший.

2. В законодательстве стран общего права гражданские правонарушения отделены от уголовных. В странах гражданского права уголовный процесс применим как к уголовным преступлениям, так и к деликтам⁴. Если гражданские правонарушения могут рассматриваться совместно с уголовными в рамках уголовного процесса, у потерпевшего появляется возможность одновременного рассмотрения гражданского и уголовного дел, что связано с меньшими издержками судопроизводства⁵. В этом случае, если потерпевший решит начать судебный процесс, он будет заинтересован в подаче обоих исков, поскольку издержки судебного процесса не увеличиваются, а любой из исков может использоваться как козырь в процессе переговоров с правонарушителем. Однако у потерпевшего может появиться желание избежать судебного процесса, особенно если расследование дорогостоящее и затягивается. Если у него есть такая возможность, сдерживающий эффект наказания за преступление будет ослаблен [5].

В представленной модели действует один нейтральный к риску правонарушитель и множество нейтральных к риску типов потерпевших. Величина ущерба зависит от типа потерпевшего и вида деятельности правонарушителя. Предполагается, что в случае определения правонарушителя и передачи дела в суд потерпевший выиграет дело. Предполагается также, что каждая из сторон несет расходы в случае судебного разбирательства и не несет расходов переговорного процесса.

³ Эффект ослабления сдерживания (*deterrence-dilution effect*) подразумевает ослабление способности закона сдерживать нежелательную активность. – *Прим. сост.*

⁴ Под деликтом понимается неумышленное причинение ущерба. В странах общего права деликтное право выделяется в отдельную отрасль, регулирующую неумышленное нарушение прав собственности на имущество и причинение вреда здоровью людей. В странах гражданского права рассмотрение деликтов ведется в рамках уголовного процесса. – *Прим. сост.*

⁵ Фактически вместо издержек двух исков он несет издержки одного иска. – *Прим. сост.*

В модели используются параметры: y – уровень активности правонарушителя; $b(y)$ – чистая выгода правонарушителя от правонарушительной деятельности; $t \cdot y$ – штраф для виновного правонарушителя; z – индекс типа потерпевшего ($0 \leq z \leq 1$); s – вероятность того, что правонарушитель может быть определен с применением доказательств помимо предъявленных потерпевшим; p – вероятность того, что правонарушитель будет определен потерпевшим; $y \cdot h(z)$ – ущерб для потерпевшего типа y ; $f(z)$ – распределение вероятности y ; α – издержки судебного процесса для каждого потерпевшего; β – издержки судебного процесса для правонарушителя; q – издержки судебного процесса для прокурора; m – «социальный ущерб» на единицу y , причиненный правонарушителем, но не воспринятый потерпевшим. Переменная m характеризует социальные издержки от нарушения общественного порядка или морали, причиненные правонарушением. Предполагается, что все вышеуказанные переменные и функции известны обеим сторонам [3], а тип потерпевшего характеризуется $h'(\cdot) > 0$.

Делается предпосылка об отсутствии проблемы измерения. В таких условиях компенсация ущерба потерпевшему по суду всегда равна фактическому ущербу $y \cdot h(z)$. Как только ущерб для потерпевшего превышает судебные издержки, он подаст иск, поскольку получит сумму большую, чем судебные издержки. Решение потерпевшего о подаче иска не будет зависеть от того, окончится ли данная тяжба судом или внесудебным соглашением, поскольку любое решение улучшит его положение [1; 2; 3]. Если же ущерб для потерпевшего меньше судебных издержек, то он не может сделать иск достоверной угрозой для правонарушителя и нет смысла продолжать тяжбу. Таким образом, любой потерпевший с $z > z^*$ подаст иск. Переменная $z^*(y)$ определяется выражением:

$$yh(z^*) = \alpha. \quad (1)$$

При этом $dz^*(y)/dy < 0$, в соответствии с предпосылкой, согласно которой $h'(\cdot) > 0$.

Рассматривается ситуация, при которой правом возбуждения и прекращения судебного дела наделяется исключительно потерпевший (режим 1). В этом случае он может отказаться от иска до начала судебного разбирательства, если пожелает решить эту проблему в процессе переговоров с правонарушителем. Величина компенсации в случае достижения такой договоренности находится в промежутке между чистой прибылью потерпевшего от судебного процесса ($yh(z) - \alpha$) и чистыми потерями правонарушителя ($yh(z) + \beta + ty$). Если существует индекс $0 < \theta < 1$, характеризующий переговорную силу потерпевшего, то компенсация потерпевшему составит:

$$(1 - \theta)[yh(z) - \alpha] + \theta[yh(z) + \beta + ty] = yh(z) - \alpha + \theta(\alpha + \beta + ty).$$

Исходя из предпосылки о нулевой стоимости переговоров, при $0 < \theta < 1$ становится ясно, что $yh(z) - \alpha + \theta[yh(z) + \beta + ty]$ всегда больше $yh(z) - \alpha$ и меньше, чем $yh(z) + \beta + ty$, поэтому все дела будут решаться во внесудебном порядке и никто не будет привлечен к ответственности. Следовательно, правонарушитель выбирает y так, чтобы максимизировать свою ожидаемую чистую выгоду:

$$\max_y b(y) - p \int_{z^*(y)}^1 [yh(z) - \alpha + \theta(\alpha + \beta + ty)]f(z)dz. \quad (2)$$

Оптимальный уровень активности правонарушителя в режиме 1 обозначается через Y_1^* .

Далее рассматривается ситуация, при которой в случае наличия доказательств прокурор обязан возбудить дело (режим 2). Предположение о том, что прокурор узнал о правонарушении из заявления потерпевшего, порождает два возможных исхода:

1. Если у прокурора отсутствуют доказательства, помимо предоставленных потерпевшим, то потерпевший может в любой момент вынудить прокурора прекратить рассмотрение дела, отказавшись от участия в нем. Потерпевший сделает это, если правонарушитель предоставит ему компенсацию в соответствии с формулой (2).

2. Если у прокурора есть иные доказательства правонарушения, он обязан передать дело в суд даже без сотрудничества с потерпевшим⁶. В этом случае правонарушитель выплатит сумму $yh(z) + \beta + ty$. Предполагая, что вышеупомянутый случай происходит с вероятностью s , задача правонарушителя имеет следующее решение:

$$\max_y b(y) - p \int_{z^*(y)}^1 [(1-s)(yh(z) + \beta + ty) + s(yh(z) - \alpha + \theta(\alpha + \beta + ty))]f(z)dz. \quad (3)$$

Оптимальный уровень активности правонарушителя в режиме 2 обозначается через Y_2^* . Если обе целевые функции в (2) и (3) являются вогнутыми, то при сравнении условий первого порядка легко увидеть, что $Y_2^* < Y_1^*$.

Далее в работе сравниваются общие социальные издержки при двух указанных режимах. Поскольку наказание всегда имеет форму штрафа, оно не должно вызывать социальных издержек. Общие социальные издержки (SC) при каждом режиме включают в себя сумму ожидаемого ущерба и ожидаемых издержек судебного процесса за минусом доходов правонарушителя:

$$SC_1 = Y_1^* \int_0^1 (h(z) + m)f(z)dz - b(Y_1^*); \quad (4)$$

$$SC_2 = Y_2^* \int_0^1 (h(z) + m)f(z)dz + \int_{z^*(Y_2^*)}^1 (1-s)(\alpha + \beta + q)f(z)dz - b(Y_2^*). \quad (5)$$

В режиме 1 не существует издержек судебного процесса, поскольку потерпевший всегда предпочитает договориться с правонарушителем. Из формул (2), (3) и (4), (5) видно, что по мере приближения s к 1 Y_2^* приближается к Y_1^* , тре-

⁶ Если оценка работы прокурора связана прямой зависимостью с количеством доказанных правонарушений, он будет иметь стимулы добиваться судебного разбирательства. Поскольку в большинстве стран гражданского права система «покупки оправдания» отсутствует полностью, отпадает необходимость рассмотрения ситуации, в которой прокурор может «договориться» с правонарушителем.

тъя величина из формулы (5) исчезает. Поэтому с приближением s к 1 SC_1 будет приближаться к SC_2 и проблема выбора режима становится неактуальной. В общем виде разница между SC_1 и SC_2 состоит из трех частей:

$$SC_1 - SC_2 = (\bar{h} + m)[y_1^* - y_2^*] + b(y_2^*) - b(y_1^*) - p \int_{z^*(y_2^*)}^1 (1-s)(\alpha + \beta + q)f(z)dz, \quad (6)$$

где $\bar{h} \equiv \int_0^1 h(z)f(z)dz$.

Так как правонарушитель в режиме 1 совершает большее количество нарушений ($y_2^* < y_1^*$), то возрастает соответствующий ожидаемый ущерб, и первый символ в правой стороне уравнения (6) представляет собой эффект ослабления сдерживания для режима 1. Первые две величины образуют чистую разницу социальных издержек, обусловленную изменением уровня активности правонарушителя. Третья величина характеризует размер дополнительных издержек судебного процесса, возникающих после совершения правонарушения в результате того, что потерпевший в режиме 2 отказывается от иска. Из уравнения (6) становится ясно, что желательность переговоров в ходе судебного процесса зависит от относительной величины данных параметров.

Дифференциал уравнения (6) по переменной m равен:

$$\frac{d(SC_1 - SC_2)}{dm} = [y_1^* - y_2^*] > 0.$$

Это означает, что с ростом социального ущерба от правонарушения режим 2 будет являться предпочтительным. Поскольку тяжкие преступления чаще нарушают общественный порядок или общественные устои, социальный ущерб от них, не воспринимаемый потерпевшими, непропорционально увеличивается. Данное обстоятельство согласуется с тем, что в странах гражданского права уголовный процесс наделяет потерпевшего исключительным правом подачи иска только по относительно незначительным правонарушениям.

Существуют и другие интересные аспекты модели. Например, если вина насильника очевидна, нужно ли настаивать на выдвижении иска прокурором без учета намерений жертвы? С одной стороны, неизбежность преследования правонарушителя будет сдерживать других правонарушителей. С другой стороны, потерпевший в ходе процесса получит определенную репутацию или психологический ущерб, что является еще одним видом издержек судебного процесса. Компромисс также может быть представлен уравнением (6).

В модели предполагается отсутствие издержек достижения договоренности. Очевидно, если издержки переговоров для каких-либо правонарушений низки, то лучше дать возможность правонарушителю и потерпевшему выработать совместное решение, чем передавать дело в суд. Например, в случае кражи у ближайших родственников потерпевший и правонарушитель, вероятнее всего, договорятся между собой, и это является причиной нежелания прокуроров возбуждать такие дела. Но не следует забывать о существовании эффекта ослабления сдерживания, ведь нарушитель может предугадать, что ближайшие родственники вряд ли станут возбуждать против него дело по краже.

Можно также ослабить допущение, что потерпевший всегда добьется решения дела в свою пользу в случае его рассмотрения в суде. Поскольку расходы, необходимые для того, чтобы выиграть гражданское дело, на практике меньше, чем расходы, необходимые для того, чтобы выиграть уголовное дело, потерпевший может осуществить выбор из множества гражданских и уголовных судебно-переговорных комбинаций. Тогда пропадает необходимость присоединять гражданский иск к уголовному. В модели не приняты во внимание такого рода усложнения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bebchuk L.A.* Sueing Solely to Extract a Settlement Offer // *Journal of Legal Studies*. 1988. V. 17. P. 437–450.
2. *Cooter R.D., Rubinfeld D.L.* Economic Analysis of Legal disputes and Their Resolution // *Journal of Economic Literature*. 1989. V. 27. P. 1067–1097.
3. *Polinsky M.A., Rubinfeld D.L.* The Deterrent Effect of Settlements and Trials // *International Review of Law and Economics*. 1988. V. 8. P. 109–116.
4. *P'ng I.P.L.* Litigation, Liability and Incentives for Care // *Journal of Public Economics*. 1987. V. 34. P. 61–85.
5. *Shavell S.* Criminal Law and the Optimal Use of Nonmonetary Sanction as a Deterrent // *Columbia Law Review*. 1985. V. 85. P. 1232–1262.

ПОТРЕБНОСТЬ В АЛЬТЕРНАТИВЕ

(О книге В.В. Вольчика «Эволюционная парадигма
и институциональная трансформация экономики».
(Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004))

М.А. Корытцев

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории
экономического факультета РГУ*

Наша многострадальная экономическая реформа, со времени начала проведения которой минул уже практически второй десяток лет, не перестает удивлять нас обилием побочных эффектов и скудостью плодов. Можно, конечно, пытаться объяснить столь невпечатляющие результаты наличием объективных сложностей трансформации прежней системы в свою логически и идеологически полную противоположность. Порой приходится слышать также о существовавшей угрозе «коммунистического реванша» или обвинения, отпускаемые по адресу бывших демократических лидеров, в заведомой ангажированности относительно всем известных стран.

Однако ум, хоть немного искушенный в общественных науках, остается неудовлетворенным подобного рода объяснениями. Действительность, в том числе и социальная, представляется достаточно сложной материей, чтобы ею можно было успешно и безнаказанно манипулировать, не ожидая при этом часто неприятных неожиданностей и непрогнозируемого хода развития событий.

Социально-экономические реформы в СССР, а позже и в России не протекали в целом по запланированному сценарию. У реформаторов, как теперь уже можно констатировать, по большому счету не было надежных прогнозов относительно процесса реформирования. Наверное, также и поэтому не удалось избежать столь впечатляющих издержек на этом пути. И дело здесь, думается, не только в «объективной сложности» происходивших процессов. Экономическая наука в целом оказалась не готова к продуктивной рефлексии складывающейся переходной ситуации. Понятно, что здесь был несостоятелен гиперидеологизированный марксизм советского образца. Но и западный экономикс также оказался методологически бессилён. Спрос и предложение, микро- и макроравновесие, рынки факторов производства и, в конце концов, модель «экономического человека» (РЕММ) – все это так было далеко от наблюдаемой постсоветской действительности! Вместо феноменов, хоть сколько-нибудь приближенных к «реальности», описываемой неоклассическим экономикс, нашему взору предстают совершенно необычные разновидности рынка, сил и субъектов, действующих на нем, причем и их образ, и способ действия совершенно отличаются от того, что описывалось в переведенных учебниках. Неоклассическая экономическая теория –

мэйнстрим западной экономической мысли – оказался по большому счету бессилен в проведении адекватного анализа происходящих переходных процессов в бывшем соцлагере, особенно в его «неевропейской» части. Об этом, в частности, говорит и автор рецензируемой работы. Захватив и прочно удерживая за собой господствующее место в научной экономической среде на Западе, экономикс может до какой-то степени успешно применяться в научно-прикладных исследованиях в стабильной социальной среде, с устоявшимися политическими и социальными системами, сформированными ожиданиями и ценностями. Однако в переходных обществах вся эта совокупность по своей природе в основном неэкономических факторов не имеет стабильности и законченных форм. Прочие равные условия, которые экономикс не принимает во внимание, здесь иные, чем на Западе, и сами по себе имеют высокую динамику.

Важным для нас оказывается то, что неоклассической экономической теорией не исчерпывается все многообразие западной экономической мысли. Существуют иные, альтернативные по отношению к неоклассической школы, предметом изучения которых как раз и являются те проблемы, которые в ходе наших реформ проявились столь остро. Их анализ – один из основных вопросов в рецензируемой монографии. Главное внимание при этом уделяется следующим трем направлениям: эволюционной экономике, институционализму и австрийской либеральной школе.

С целью кратко прокомментировать анализ каждого из направлений начнем с последнего. Австрийская школа, как отмечает автор, часто воспринимается как синоним либо как «ранняя версия» той же неоклассической теории. И хотя в действительности эти два направления обычно увязывают с политикой либерализма [с. 47], методологически их подходы сильно различаются, порой вплоть до противоположности. У «австрийцев» (их последователей второй половины прошлого столетия характеризуют как «неоавстрийцы»), из числа которых наиболее известной фигурой является Нобелевский лауреат Фридрих фон Хайек, фактически отсутствует математический инструментарий, формализующий рыночные взаимодействия субъектов. Представители данной школы определяют, что, поскольку действия каждого рыночного агента носят субъективный характер, они не могут быть формализованы, но могут рассматриваться исключительно с позиции субъективной логики действия. Этой логике известный представитель данного направления Людвиг Мизес даже придумал соответствующее названия – «праксиология» [с. 48]. Таким образом, «австрийцы» претендуют на большую реалистичность собственных концепций [с. 53], притом, однако, что они не заявляют о собственной готовности к адекватным обобщениям и формализации многих хозяйственных феноменов, критикуя, впрочем, за предъявление подобных претензий ту же неоклассику. Интересную трактовку предлагают представители этой школы и такому центральному для экономической сферы феномену, как конкуренция. Конкуренция, по их представлениям, является своего рода процедурой согласования ожиданий различных хозяйственных субъектов, обладающих частичным знанием о хозяйственной действительности. В процессе конкурентного взаимодействия «фрагменты знания, рассеянного среди множества индивидов, соединяясь, приводят к таким результатам, как будто люди действовали по единому плану» [с. 59]. Таким образом, и понятие равновесия как центральное понятие экономики мэйнстрима здесь сводится прежде всего «к проблеме комбинирования крупиц знания, которым обладают индивиды» [с. 60] и посредством которого в обществе действительно осуществляется координация со-

циально-экономической деятельности. Непосредственным же результатом, к которому «приводит эффективная координация знаний, является эффективное распределение ресурсов» [с. 60].

В соответствии с иной методологией «австрийцы» переформулируют и круг актуальных для исследования проблем, к числу которых относятся теперь проблемы информационной асимметрии и проблемы обучения и свободы распространения информации, конкуренции как процедуры открытия [с. 61–62]. Нет необходимости говорить о теоретической значимости этих проблем в век развития информационной экономики.

Еще большей актуальностью характеризуется другое направление экономической мысли, обзор которой приводится в работе В.В. Вольчика, – институционализм. Это направление, работы родоначальника которого (Т. Веблена) относятся еще к концу позапрошлого столетия, отличается разносторонностью и даже некоторой аморфностью. Автор отмечает, что даже не существует единого общепринятого определения центральной для этого направления категории – «институт» [с. 64]. Существует также некоторая неопределенность в классификации течений в рамках данного научного направления, на которую указывает и автор [с. 131]. Более того, спорной является и трактовка, предлагаемая самим автором [с. 70–71]. Значимо, впрочем, иное. Институты – это как раз та категория, которая явно обозначает совокупность квазиэкономических и неэкономических факторов и феноменов, формирующих социальное и культурное пространство социума, в контексте которого протекают экономические реформы. Именно этот базис посредством множества явных и неявных связей влияет на экономические процессы, становясь, таким образом, объектом для экономического исследования, одновременно значительно усложняя его предмет.

Именно институционализм, в силу отечественной специфики переходных процессов, становится базовой методологией продуктивных исследований, посвященных изучению нашей переходной и постпереходной хозяйственной реальности. Соответственно, и приоритетом государственной экономической политики страны в ходе реформирования становится создание эффективно работающих институтов, обуславливающих в том числе и эффективное функционирование традиционных рыночных институтов [с. 198].

Примеры анализа отдельных проблем посредством применения прежде всего институционального подхода (эволюция административных механизмов регулирования, развитие сферы образования и сферы госзакупок) приводятся в рецензируемой работе [с. 243–296]. Однако автор идет дальше. Формирование и развитие институциональной сферы имеет свою динамику и историю. Автор, присоединяясь к позиции третьего из рассматриваемых им альтернативных направлений экономической мысли – «эволюционной экономике», утверждает что трансформация институтов происходит в соответствии с некоторой эволюционной траекторией, притом что эта эволюция может подразумевать как развитие, так и деградацию социально-экономического и, следовательно, культурного потенциала национальных образований, в соответствии с господством тех или иных механизмов отбора [с. 122–127]. И хотя автор фактически признает наличие возможностей по сознательному конструированию институциональной сферы, предполагается, что подобные возможности имеют ограниченный характер и преобладает механизм спонтанной эволюции. При этом, на наш взгляд, спорной является методологический («эволюционный») подход, используемый данным направлением теоретической мысли¹. Например, как указывается автором [с. 31–

32]: «...чем сложнее организация системы, тем более вероятна потеря относительной устойчивости [системы]». Но, как известно, исходя из концепций того же институционализма, большие, в том числе и социальные, системы могут быть устойчивее малых именно благодаря наличию специальных институтов, объединяющих сообщества и снижающих транзакционные издержки хозяйственного и иного взаимодействия, в связи с чем можно наблюдать примеры большей устойчивости крупных групп по сравнению с малыми.

Полагаем, что рецензируемая монография, вне всяких сомнений, вносит свой вклад в дело популяризации альтернативных экономических доктрин, которые имеют огромный эвристический потенциал применительно к изучению природы, механизмов хозяйственных процессов, а также определения оптимальной политики их регулирования в постсоциалистической действительности.

¹ Либо, по крайней мере, можно говорить о его достаточной незрелости.

ДУГА МЭЙНСТРИНГА

Джозеф Уилли Мэйнстринг

Перевод Ефима КАНДАПОЖСКОГО, публикуется впервые

Редакция публикует единственную сохранившуюся новеллу Дж. Мэйнстринга (1894–1943, США), исполненную в жанре фантастики. Известный американский прединституционалист поставил в тупик всех своих последователей, да и противников. Впрочем, экономической науке, состоящей из одних неразгаданных тайн, еще один тупик не страшен.

В темноте я мог только шарить вокруг себя рукой – и всюду натыкался на пустоту. Это было страшно. И только после долгого размахивания пришло осознание нелепости ситуации: я, магистр экономики, сидел на какой-то стальной кривой, охватив ее коленями. А изогнутость кривой заставляла скользить к центру, чему я сопротивлялся изо всех сил.

Когда стало светать, я увидел, что не одинок; вокруг виднелось множество кривых железяк, на которых сидели разные люди – молодые и старые, мужчины и женщины, черные и белые, с высшим образованием и без него. И все они так же скользили вдоль своих кривых...

✧ ✧ ✧

Пока я размышлял о кривой, над головой появилась прямая – она постепенно снижалась, будто собираясь разрезать меня пополам. Вот уж час от часу не легче.

Я улучшил момент, вскочил и – в миг соприкосновения кривой с прямой уселся прямо на точку касания.

О, чудо! Сразу посветлело, на меня посыпалось множество товаров, а сидевшие на других кривых закричали:

– Оптимум! Точка потребительского равновесия! Счастливчик!

✧ ✧ ✧

Я оглянулся: сбоку, в какой-то аморфной ложе, за мной наблюдала группа пожилых мужчин. На ложе была надпись – «экономисты-теоретики». Мужчины одобрительно кивали мне головой и показывали свои бумажники.

Мне показалось, что я окончательно спятил. Стало весело и страшно.

Подумав, я, на всякий случай, тоже достал свой бумажник и показал его мужчинам-теоретикам. Это привело их в большое смущение, а один даже погрозил мне кулаком.

✧ ✧ ✧

Между тем вокруг меня произошли изменения – слева и справа ко мне приближались какие-то целлофановые пакеты, отличавшиеся цветом, весом и запа-

хом. Я растерялся: стоило мне схватить пакет одного цвета, как слышалось лопание пакетов другого цвета, и наоборот.

Я измаялся. Меня вновь стало возносить по кривой. Люди теперь меня не приветствовали, а кричали:

– Чертов дисбалансатор! Чтоб тебе бюджетная прямая упала на голову! Чтоб твоя кривая потребительского равновесия стала выпуклой!

Видимо, это были страшные проклятия, так как я потерял равновесие. В довершение к хаосу прямая железяка вдруг стала менять угол наклона и действительно пребольно стукнула меня по голове.



И вдруг я понял – это было наказание за мои сомнения в теории потребительского равновесия. На летнем семинаре «маршаллистов» в Детройте я сказал, что, если бы потребительское равновесие было достижимо в реальности, мы были бы расплющены между кривой безразличия и бюджетной прямой.

И вот – возмездие.

И тогда, набрав воздуха, я завопил:

– Верую! Верую в первый закон Госсена и эффект Гиффена!



– Джон! Джон! Очнись!

Я почувствовал, что меня дергают за руку. Пришлось открыть глаза. И, о радость, – это был сон! Конечно же, это сон.

Я вздохнул и прошептал:

– Верую...

Editorial

- Mamedov O.Yu.* THE INVERSIONAL NATURE OF «INTERNET-ECONOMY»: «INTERNET» ONLY AFTER «ECONOMY» 5

Contemporary economic theory

- Ovchinnikov V.N.* ETNO-ECONOMIC MODE IN THEORETICAL COORDINATES OF NON-FORMAL ECONOMY 14
- Castaldi C., Dosi G.* THE GRIP OF HISTORY AND THE SCOPE FOR NOVELTY: SOME RESULTS AND OPEN QUESTIONS ON PATH DEPENDANCE IN ECONOMIC PROCESSES 18
- Oleinik A.N.* INSTITUTIONAL TRANSFER: SUBJECTS AND RESTRICTIONS (RUSSIAN CASE IN GLOBAL CONTEXT) 49
- Belousenko M.V.* TRANSACTIONS AND TECHNOLOGIES: THE PROBLEM OF UNIFICATION 58
- Volchik V.V.* THE ESSENCE OF MERCANTILISTIC ECONOMY AND POWER-PROPERTY INSTITUTE 73
- Scorobogatov A.S.* THE MACROECONOMICAL ROLE OF INSTITUTES: FROM ONTOLOGICAL VAGUENESS TO «BUSSINESS CYCLE» CONCEPTION 83

Actual problems of economic practice

- Naymushin V.G.* THE ROLE OF JOINT ENTERPRENERSHIP IN REALIZATION OF ECONOMIC POTENTIAL IN CORPORATION DEVELOPMENT (PRACTICE OF «VALNII» CO) 96
- Hodarev A.S.* REWIEW OF ORGANIZATIONAL MANAGEMENT MODELS FOR ECONOMIC-FINANCE REFORMATION OF ENTERPRISES IN PUBLIC UTILITIES SPHERE 103
- Redjushev A.A.* CONVERSION IN NUCLEAR WEAPONS COMPLEX: PROBLEMS AND THE WAYS OF DECISIONS 111
- Rasulov N.N., Otamuratov S.S.* THE DEVELOPMENT OF EXTERNAL ECONOMIC LINKS IN UZBEKISTAN 120

The open audience healing

- Shmakov A.V.* ECONOMIC ANALYSIS OF CRIMINAL PROCESS IN CIVIL LAW COUNTRIES 126

Review heading

- Koryttcev M.A.* NECESSITY IN ALTERNATIVE (A book by V.V. Volchik «Evolutionary paradigm and institutional transformation of economic theory») 132

It's the one

- Mainstring J.W.* ARC OF MAINSTREAM 136

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2005

Том 3

Номер 2

Корректор *И.А. Ивахина*

Технический редактор *Е.Н. Подставко*

Компьютерная верстка *И.В. Басовой*

Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3113
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 26.05.2005. Подписано в печать 27.05.2005.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 17,5. Уч.-изд. л. 9,76.
Тираж 576 экз. Заказ № 205. С 41.

Издательство Ростовского университета.
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ООО «Талер».
344011, г. Ростов-на-Дону, пер. Гвардейский, 13.