



**ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
S T A T E
UNIVERSITY**

**4
ТОМ**

2006

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

**4
НОМЕР**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

Журнал зарегистрирован Министерством РФ
по делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ №77-13577

Учредитель:

Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор —

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

доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,
доктор экономических наук, профессор **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.**,
доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета —

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

доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор исторических наук, профессор *Нарежный А.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:

344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255,
e-mail: ectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
тел.: (863) 2409-627
e-mail: journal@econ.rsu.ru

Слово редактора

Мамедов О.Ю. ДВЕ СУДЬБЫ: СТОИМОСТЬ И СОБСТВЕННОСТЬ 5

Современная экономическая теория

Нуреев Р.М. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА. 11

Дементьев В.В. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВОМОЧИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ
И РЕГИОНАМИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ. 25

Акперов И.Г. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 39

Хромченко А.Л. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОВЕДЕНИЯ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКАХ С ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫМ ПРОДУКТОМ. 47

Дмитриев В.А. БУДЕТ ЛИ В РОССИИ СОЦИАЛЬНО-ЭФФЕКТИВНАЯ
СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ? 60

Клишова Е.В. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. 69

Вольчик В.В. ЭВОЛЮЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИНСТИТУТ ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ 81

Левин С.Н. ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВИЛ В ТРАНЗИТИВНОЙ
ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ . 90

История экономической мысли

Латов Ю.В. В ПОИСКАХ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА
(ПРЕДИСЛОВИЕ К ОРДО-МАНИФЕСТУ) 107

Бём Ф., Ойкен В, Гроссман-Дёрт Г. НАШИ ЗАДАЧИ (ОРДО-МАНИФЕСТ). 109

Скоробогатов А.С. КРАТКИЙ ОЧЕРК ЖИЗНИ И ТВОРЧЕСТВА ДЖ.М. КЕЙНСА ... 121

Актуальные проблемы хозяйственной практики

Наталуха И.А. МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИИ
НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ КВОТ НА ВЫБРОСЫ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ .. 131

Открытая аудитория

Шмаков А.В., Гахова Н.А. РЕГУЛИРОВАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ 136

Заметки и письма

Владимирский Б.М. НЕЙРОННЫЕ СЕТИ КАК ИСТОЧНИК ИДЕЙ И ИНСТРУМЕНТ
МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ САМООРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ 142

Бабак О.В. КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ
ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ. 146

Конференции

Логинова Е. КОЛЛЕКТИВНОЕ РАЗМЫШЛЕНИЕ О СОБСТВЕННОСТИ 151

Рецензии

Корытцев М.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИКБЕЗ (КНИГА О ПРАВИЛАХ
ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ) 154

Он такой один

Мейнстринг Дж. «ПОДОБНО ГЕРОЯМ ЭЛЛАДЫ...» 158

Уважаемые читатели!



**ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

**Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958**

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года —
оформить подписку на него.**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ МОЖНО
В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ.**

ДВЕ СУДЬБЫ: СТОИМОСТЬ И СОБСТВЕННОСТЬ

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет*

Теоретическая экономика занимается производством экономических абстракций. Об этом знают почти все экономисты. Но только немногие из них догадываются, что это — ее главное дело. И только потом, когда число этих абстракций достигает критической величины, они подлежат систематизации. А концептуальная систематизация экономических абстракций и формирует теоретический образ данной исторической ступени развития экономики.

Современная совокупность экономических категорий представляет собой любопытный конгломерат абстракций разных эпох. Рядом с почтенными категориями древних времен (к которым, несомненно, относятся — «ЗАТРАТЫ», «ПРОДУКТ», «ДЕНЬГИ») бесцеремонно расселись относительно молодые абстракции («СПРОС», «ПРЕДЛОЖЕНИЕ», «РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА», «ПРЕДЕЛЬНОСТЬ»), между которыми высятся полузабытые, и потому трагические, вневременные категории — «ПРОИЗВОДСТВО», «ТРУД», «ПОЛЕЗНОСТЬ».

Внешне систематизация экономических категорий выглядит буднично — какие-то категории выносятся, другие категории вносятся, остальные меняют свою прежнюю трактовку (а с ней — и прежний статус).

Бесконечная перетасовка категорий и есть — с позиций гносеологии — процесс развития экономической науки как науки теоретической. Именно такая ресистематизация и происходит сегодня в шумной семье экономических категорий.



В своем очерке (не хочу скрывать — субъективном и малоаргументированном) я хочу коснуться судеб двух категорий — «стоимости» и «собственности». По роковому стечению обстоятельств связь этих категорий оказалась на периферии исследований экономистов, причем, как назло, именно тогда, когда она, напротив, должна была переместиться в центр их внимания. Такое перемещение отражало бы реальную *внутринаучную* потребность современного развития экономической теории, которая настолько погрузилась в проблемы хозяйственной практики, что напрочь забыла о необходимости поддержания своего «методологического хозяйства» в инструментально-действенном состоянии.

Этот момент мне бы хотелось подчеркнуть особо: актуальность связи «собственность — стоимость», как и многих других проблем экономической науки, вовсе не обязательно должна быть связана только и только с практическими нуждами, как это примитивно и грубо понимают проникшие в экономическую теорию прикладники. Логика развития экономичес-

кой теории и логика развития хозяйственной практики часто не только не совпадают, но даже могут находиться в противоречии.

Другими словами, необходимо осознать, что *приоритеты экономической науки могут определяться и ее внутренними противоречиями*, то есть проблемами, скопившимися в сфере методологии экономического познания, а не только тем, что практика никак, например, не поймет, как же эффективно реализовать ту или иную форму собственности.

Мало того, экономисты сегодня почему-то гораздо охотнее рассматривают связь менее экономического свойства — между «собственностью» и «властью» (вовсе при этом не озаботившись тем, что преобразование «власти» в категорию экономической природы требует нахождения экономической субстанции власти, поскольку разнокачественные абстракции не могут быть объединены в логическую связку — без предварительного «предметного» преобразования каждой из них).



Коль скоро экономическая теория по природе своей — *абстрактная наука* (как бы ее многие представители ни стремились слиться в экстазе с практикой), то *судьба великих фундаментальных экономических категорий — это судьба и самой экономической науки*.

Действительно, если в центре внимания экономистов изучение собственности, стоимости и социализации — это одна экономическая наука (по предмету, по методологии и по уровню абстракции). Если же в центре внимания экономистов факторы листинга и расчет риска портфельных инвестиций — это другая экономическая наука (по предмету, по методологии и по уровню абстракции).

Сегодня в этом отношении не очень приятная обстановка — в самом деле, заниматься столетиями определенной экономической категорией, считать ее системообразующей, исходной и основной — и вдруг обнаружить, что это заблуждение — как тут не взгрустнуть даже самым стойким экономофилам.



Сначала остановимся на общей характеристике ситуации в системе экономических дефиниций.

Политическая экономия (называемая сегодня — «экономическая теория») разрабатывает гносеологический инструментарий познания экономики как базиса социума. Этот тяжкий труд поколений экономистов позволил выйти на три категориальные координаты концептуальной рефлексии общественной экономики — «собственность», «стоимость» и «социализацию». В трех названных категориях фактически представлены и три существенные ипостаси экономической системы — институциональная, субстанциональная и парадигмальная.

И вот, в тот момент, когда экономисты создали, как им казалось, гармоничную концепцию экономического устройства общественного производства и готовили по этому поводу банкет, в этот момент, как водится, все и взорвалось. Оказалось, что экономика устроена совершенно иначе и что для ее описания требуется **совершенно иной категориальный аппарат!**

Первой под улюлюканье всех, кто тяготился заумью политико-экономического абстрагирования, была изгнана категория «прибавочная стоимость» (правда, отдельные умы еще к ней возвращаются — недавно я с удивлением узнал об открытии вместо «прибавочной стоимости» некой «убавочной стоимости»; но нет — уж лучше героическая смерть категории, чем такие муки мутантного отмирания).

За ней последовал «абстрактный труд», что для понимающих на самом деле означало совершенно иное — *немыслимую для политэкономов кончину величайшей в прошлом категории — «стоимости»*. На поминках стоимости произошла триумфальная реанимация альтернативной ей категории — «ценности», с однозначной трактовкой природы которой экономисты мучаются уже какое столетие.

Еще один категориальный переворот — категория «производительные силы» уступила место категории «факторы производства», которая, наряду с традиционными, стала включать странные, на взгляд ортодоксального политэнома, категории — «финансовые ресурсы», «предпринимательство», «информацию». По отношению к такому включению остается в силе высказанный выше методологический упрек — да преобразуйте же вводимые понятия в категорию экономического класса, что требует нахождения экономической субстанции, поскольку разнокачественные абстракции не могут быть объединены в логическую связку без предварительного «предметного» преобразования каждой из них.

Поясним специально: не вымершие еще политэкономы не против расширения элементной структуры факторов производства, они просят «расширителей» только об одном — создать принципиальную модель логической характеристики «фактора производства», а затем показать: вот какие объективные параметры (свойства, признаки) должны быть присущи каждому фактору производства, а вот те свойства финансовых ресурсов (предпринимательства, информации и еще множества диковинных претендентов), которые позволяют нам присвоить ей (и каждому из претендентов) категориальный статус «особого фактора производства».

К числу коренных категориальных изменений относится и то, что привычная «экономика» вдруг (нарочито?) стала называться туманно — «хозяйством».

Кроме того, в моду вошли психологические трактовки экономических процессов, а с ними — категории субъективно-психологического рода: ожидания, предпочтения, поведение. Это означает, что экономисты, поколебавшись, стали все-таки пользоваться запрещенным приемом — апеллировать к объяснению *экономических* процессов причинами *неэкономического* — надстроечного, идеологического или внепроизводственного — характера (что в среде политэкономов прошлого считалось, по меньшей мере, неприличным). Например, если во всех событиях недавней российской (украинской, грузинской, киргизской и так далее) истории продолжать видеть чьи-то чужеземные «руки», то щедрые субсидии следует направлять вовсе не экономистам, а представителям другого, не менее уважаемого, ведомства, главная задача которого — дать по чужеземным ручкам.

Обновление категориальной системы экономической науки происходит практически по категориальным разрядам. На вооружение были взяты естественнонаучная и математическая терминология, что полностью преобразовало понятийный язык современной экономической науки.

Возникла удивительная ситуация — одни экономисты все еще говорили на древнеэкономическом (сиречь: политэкономическом) языке, другие изъяснялись на смеси «французского с нижегородским», а молодежь уже бойко шпарила «редистрибутивным» «аутсорсингом» и «законом «синих небес».

В результате погибла и классическая методология экономической науки, так как она худо-бедно, но реализовала монистический подход как основание системного анализа. Отказаться от монистического подхода и превозносить системный метод, строя бесчисленные «системы», больше похожие на произвольные перечисления всего, что попало под руку, — это надо уметь! Теперь же, когда монистический подход уступил место «плюралистическому», вспомогательные инструменты экономического познания (особенно математические) стали еще активнее претендовать на самодостаточную концептуальность.

Словом, «все смешалось в доме» экономистов.

В итоге предмет и метод современной экономической науки изменились, и настолько, что один молодой талантливый исследователь в своей первой монографии с отчаянием признался — «в действительности трудно определить, теория ли является следствием истории или история есть следствие теории».

История как следствие теории — это уже слишком. Это крайне неприятный диагноз: заигрались и... доигрались.



В свете названных изменений в системе экономических категорий закономерно возникает вопрос: не последует ли и категория «собственность» — объект коллективных размышлений — вслед за категорией «стоимость» на свалку концептуально-обанкротившихся дефиниций?

При этом следует учитывать, что для кончины категории вовсе не обязательно грубо отказаться от самой категории (как это произошло в случаях со «стоимостью» и «социализацией», которые стали называться соответственно — «ценность» и «глобализация»), — достаточно просто изменить ее трактовку.

Для того чтобы понять мрачные перспективы, которые ожидают категорию «собственность», необходимо вернуться к ее связи с недавно исчезнувшей категорией «стоимость».

Когда стоимость была объявлена фантомом, вместо нее появилась новая логическая конструкция — «рыночная стоимость», которая свелась к сумме понесенных производителем затрат (плюс — «нормальная прибыль»).

Новая трактовка означала принципиальную перемену в экономической науке того, что философы обозначают понятием «парадигма». Действительно, парадигма не просто изменилась, а буквально перевернулась, — теперь

не явление стали сводить к сущности, а сущность — к явлению. Однако мало кто осознает, что это означает исчезновение необходимости не только в категории «стоимость», но и вообще в экономической теории, — потому что без категории «стоимость» экономическая наука существовать может только как дескриптивная дисциплина, но как *экономическая теория* она исчезает, просто невозможна. Ведь любая теория возможна и нужна только для познания скрываемой явлениями сущности. Если эта сущность исчезла, с ней исчезает и специализирующаяся на ее познании теория.

А ведь один, некогда знаменитый, а ныне забытый экономист предупреждал коллег: не поймете, что такое стоимость, — потеряете экономическую науку.

Не поняли. И — потеряли.



Стоимость, как хорошо знают политэкономы, результат специализированного труда экономически обособленного производителя. Экономическое обособление в экономической теории обозначается категорией «частная собственность». Поэтому: чем больше частной собственности, — тем реальнее стоимость.

Нет частных собственников — нет стоимости, а есть назначенная цена.

В советской экономике не было частной собственности и потому не было стоимости, так как отсутствовали самостоятельные экономические субъекты, представленные частными собственниками, а их отсутствие означало отсутствие и реальных экономических отношений.

Советская хозяйственная система была директивна не по злему умыслу, а просто потому, что другой быть не могла. Реальная экономика существует только во взаимодействии полноценных частных экономических субъектов.

Отказ от категории «стоимость» — предвестник будущего отказа и от категории «собственность».

Экономическую функцию собственности можно сформулировать кратко — **собственность генерирует стоимость**. Точнее: формирование стоимости возможно только на базе частной собственности. Почему?

Никакого другого (кроме генерирования стоимости) экономического назначения у собственности в экономике не существует. Все другие проявления собственности — это явления правового, надстроечного, институционального характера.

Если исчезает «стоимость», то нет нужды и в «собственности» — как экономическом отношении. Так что при внешне повышенном внимании к собственности ее политико-экономическая трактовка исчезает.

И это уже происходит. Например, в самом известном у нас в стране иностранном учебнике, написанном Фишером, Дорнбушем и Шмалензи («Экономика»), объемом аж в 91 печатный лист, не нашлось места ни для собственности, ни для стоимости. То же — в учебнике Класа Эклунда «Эффективная экономика». А Пол Хейне в своей знаменитой книге «Экономический образ мышления» вообще объявил стоимость «фантомом», то есть выдумкой.



И еще одно следует подчеркнуть особо.

Стоимость — это единственное *неявленческое* экономическое отношение, которое требует для своего анализа абстрактного подхода. *Именно стоимость придает сущностный, неявленческий статус всем другим экономическим отношениям. За исключением стоимости в экономической сфере нет ничего таинственного.*

Выбросив стоимость, мы остались только с поверхностными явлениями, процессами и отношениями, теоретическое изучение которых не требуется и превращается в мучительное отеоретизирование того, для чего вполне достаточно обыкновенного здравого смысла.

Так судьба одной категории превращается в судьбу всей экономической науки.



Все экономисты хорошо знают — общехозяйственные системы делятся только на две группы: «стоимостные» и «нестоимостные».

В нестоимостных формациях сущность экономических процессов совпадает с хозяйственными явлениями (может, поэтому для этих формаций верно предложение обозначать созидательную сферу понятием «хозяйство» вместо вводящей в заблуждение категории «экономика»?). Там экономистам-теоретикам с их способностью к научному абстрагированию делать нечего.

В стоимостных же формациях сущность экономических процессов не совпадает с хозяйственными явлениями. Поэтому экономическая теория возможна и необходима для познания только стоимостных форм производства, точнее — тех экономических отношений, которые конституируются в рамках стоимостных форм производства.

Убирая категорию стоимости из экономической науки, мы убираем с ней и экономическую теорию.

Источник всех таинств в экономике — стоимость.

Нет стоимости — нет и тайн экономики, подлежащих научному анализу. *А стоимость генерируется собственностью, которая вводит в институциональные рамки общественно-абстрактный труд.*

Недавно астрономы понизили статус Плутона — он теперь не «планета», а нечто «астероидное». Однако сам Плутон о проделках астрономов вряд ли знает. Нечто подобное происходит со стоимостью, собственностью и социализацией.

Те, кто работает с компьютером, знает — убрать ярлык еще не значит, что вы убрали программу. Так же и в экономике — кончина той или иной категории еще не означает реального исчезновения обозначаемого ею отношения, процесса или тенденции.

Ужасно хочется быть оптимистом: я верю — очень скоро состоится возрождение политико-экономической парадигмы. Скорей бы!

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Р.М. НУРЕЕВ,

*доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики
(Москва)*

1. Рекомендации для России: типичные ошибки в выборе приоритетов

Прежде всего надо указать на те характерные ошибки в выборе приоритетов экономической политики, которых следует избегать.

Экономическая политика НЕ должна:

1. Формулироваться с акцентом на «восстановление» и «выживание».

Ликвидация разрушительных последствий трансформационного шока 1990-х гг. в основном уже завершена. Сейчас ВВП России составляет примерно 90 % уровня дореформенного 1990 г. Поскольку экономика демонстрирует 5–7 % ежегодного прироста (это выше среднемирового темпа в 4 %), то к 2008 г. мы гарантированно превысим предкризисный уровень. Инфляция тоже давно вошла в нормальные рамки 8–10 % ежегодного прироста. Россия в настоящее время — нормальная по среднемировым стандартам страна. Таким образом, истеричные лозунги о необходимости бороться с кризисом, неминуемой близкой катастрофой и т.д. следует оставить на долю политических маргиналов.

2. Основываться на противопоставлении рынка и демократии, с одной стороны, социальной справедливости, с другой стороны.

Демократия и рынок в принципе не могут считаться целями экономической политики; они — лишь методы достижения целей. Ни демократия, ни рынок сами по себе не являются идеальными методами, которые автоматически создают наилучший общественный порядок.

3. Основываться на противопоставлении государства и рынка.

В современной рыночной экономике «провалы рынка» (монопольная власть, несовершенная информация, внешние эффекты, производство общественных благ) преодолеваются расширением функций государства. Однако вмешательство государства нередко приводит к случаям, когда правительство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Возникают «провалы государства» (ограниченность необходимой для принятия решений информации, несовершенство политического процесса, слабость контроля над бюрократией, неспособность государства полностью предусмотреть и проконтролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений).

Необходимо в новых исторических условиях, с одной стороны, определить границы и методы государственного воздействия на экономическую жизнь, а с другой — активно защищать основы экономики от силового, разрушительного вмешательства в нее государства.

4. Выдвигать в центр внимания заботу о какой-то одной социальной группе — бедных, предпринимателей, русских и т.д.

Общество развивается как единое целое, где каждый зависит от всех. Создание «любимчиков» приводит к отчуждению от них других членов общества, к «перетягиванию одеяла» (рентоискательской деятельности) и к нарастанию социальной напряженности и конфликтов. Формулируемая программа должна иметь общенациональное звучание, служить средством консолидации нации.

5. Формулироваться главным образом в терминах показателей системы национального счетоводства («удвоить темпы экономического роста», «догнать и перегнать Америку по среднедушевым показателям...»).

Сами по себе показатели СНС плохо отражают качественные изменения — за ростом ВВП может скрываться сильный рост социальной дифференциации, моноотраслевая специализация и т.д. Между тем российское общество нуждается не в расширенном воспроизводстве современной структуры, а в структурных сдвигах.

6. Нацеливать на нереальные цели, навеянные ложной ностальгией по СССР.

В настоящее время Россия — экономически «средне-слабая» страна. В ближайшее десятилетие мы можем соревноваться только со странами «нашей лиги» — такими, как Испания, Мексика, Южная Корея, Турция. Такой выбор ориентиров не должен восприниматься как самопринижение: в мире есть немало крупных стран со славной историей, которые могут только мечтать о современном российском уровне развития (Китай, Индия, Иран). В то же время не следует забывать, что Россия является ядерной державой и членом Совета Безопасности ООН и «Большой восьмерки» (и даже председательствующим в ней в 2006). Однако по экономическим показателям наша страна еще не вполне вписывается в «Большую восьмерку», и нам данный аванс еще следует оправдать и сделать все возможное, чтобы сохранить статус мировой державы.

2. Тактические приоритеты

Время для внедрения концепции социального рыночного хозяйства в его полном объеме было упущено реформаторами в 1990-е гг. Однако это не значит, что данная концепция неприменима к России совсем. В свете концепции социального рыночного хозяйства сформулируем тактические приоритеты на ближайшие годы. Как мы отмечали во вводном докладе, реализация концепции социального рыночного хозяйства предполагает три важнейшие составляющие:

- личную свободу;
- социальную справедливость;
- экономическую дееспособность.

Политическое движение, претендующее на роль лидера российской модернизации, должно сформулировать конкретные мероприятия, которые бы обозначили общий вектор изменений, дали бы быстрый позитивный эффект и нашли бы поддержку у максимально широких кругов избирателей.

Можно предложить следующие «быстрые» мероприятия.

2.1. Экономическая дееспособность

В последние годы значительный вклад в экономический рост составляли отрасли ТЭК. Если в 1999–2001 гг. преобладал внутренне-ориентированный рост, то в 2002–2004 гг. — экспортно-сырьевой (см. табл. 1). Однако это не значит, что в этой области все обстоит хорошо. Если мы хотим опереться на развитие топливно-энергетического комплекса, то его необходимо модернизировать, то есть научиться добывать нефть и газ более современными способами.

Для реализации этого потенциала необходимо применение новых технологий. Аналогичная проблема встает и перед нефтяным сектором. Мы до сих пор не умеем добывать нефть на шельфе. К тому же не всегда рационально используем полученные энергоносители. Необходимо развивать энергосбережение, новые технологии в области транспортировки энергии и энергоносителей. Использование высоких цен на нефть смогло бы создать предпосылки для эффективного использования стабилизационного фонда, средства которого могли бы быть направлены на модернизацию экономики.

Таблица 1

Вклад отдельных отраслей в экономический рост (процентные пункты ВВП)

	1999–2001 гг. Внутренне-ориентированный рост			2002–2004 гг. Экспортно-сырьевой рост		
	среднегодо- вые темпы прироста	процен- тных пунктов	%	среднегодо- вые темпы прироста	процен- тных пунктов	%
Темпы прироста ВВП в том числе за счет:	7,1	7,1	100	6,4	6,4	100
Нефтегазовой промыш- ленности	3,9	0,4	5	8,0	0,7	11
Сырьевых отраслей (ме- таллургия, химия, лес)	11,1	1,0	14	5,8	0,5	8
Обрабатывающей промышленности (ма- шиностроение, легкая, пищевая)	12,2	1,1	15	7,3	0,7	10
Строительства	11,0	0,7	10	9,0	0,6	10
Сельского хозяйства	13,7	0,9	12	3,8	0,3	4

Окончание табл. 1

Торговли	4,5	1,2	17	9,7	2,3	36
Транспорта и связи	7,1	0,7	10	8,0	0,7	11
Нерыночных услуг	0,9	0,1	1	2,8	0,2	3
Других товаров и услуг	5,4	1,1	16	1,9	0,3	5

Источник: Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. — 2005. — С. 11.

Разведанные мировые запасы природного газа составляют 148,9 трлн. м³. При современном уровне потребления их хватит более чем на 70 лет. Разведанные запасы природного газа в России — 48 трлн. м³ (32 % мирового), и они истощаются.

Степень использования начальных запасов крупных газовых месторождений России такова:

Вуктыльского — 79,3 %;
 Оренбургского — 45,6 %;
 Северо-Кавказских — 80–100 %.

В Надым-Пуртазовском существенно отработаны наиболее эффективные сеноманские залежи:

Вынгапуровского месторождения — 66,2 %;
 Медвежьего месторождения — 62,6 %;
 Уренгойского месторождения — 44,4 %;
 Ямбургского месторождения — 25,5 %.

Прогнозируемые ресурсы природного газа в России высоки — 166,8 трлн. м³. Однако они сосредоточены главным образом в Западной и Восточной Сибири, на Дальнем Востоке. Свыше 42 % ресурсов связано с акваториями северных морей — Карского и Баренцева.

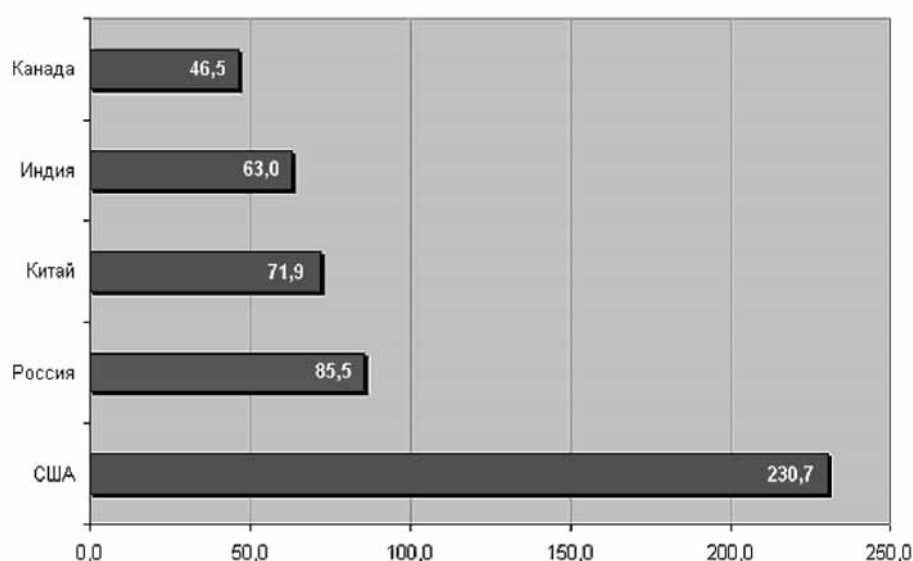


Рис. 1. Российские железные дороги в мировой железнодорожной системе. Эксплуатационная длина, тыс. км

Источник: www.rzd.ru.

Таблица 2

Основные характеристики секторов российской экономики

	Добавленная стоимость	Экспорт	Численность занятых	Основные фонды	Налоговые платежи
Российская экономика — всего	100	100	100	100	100
Экспортно-сырьевой сектор	16,8	70,6	5,6	9,1	40,3
Внутренне-ориентированный сектор	15,2	9,9	27,5	9,2	11,3
Торговля	21,1	—	17,2	2,0	19,1
Инфраструктурные отрасли	10,0	4,3	8,6	36,9	8,0
Сектор социальных услуг	9,1	2,6	23,2	32,9	1,6
Другие отрасли экономики	27,9	12,6	17,8	9,9	19,6

Источник: Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. — 2005. — С. 17.

Данные, представленные в табл. 2, наглядно показывают, что больше 70 % экспорта обеспечивает экспортно-сырьевой сектор, в котором используется около 9 % основных фондов, занято менее 6 % трудоспособного населения и который дает свыше 40 % налоговых поступлений. В секторе социальных услуг сейчас занят почти каждый четвертый россиянин, сосредоточена треть основных фондов. Однако вклад этого сектора в экспорт и налоговые платежи гораздо скромнее и составляет 2,6 % и 1,6 % соответственно. Нуждается в значительной модернизации инфраструктурная отрасль, недостаточно эффективно используется железнодорожный транспорт. Россия превосходит Китай по протяженности железных дорог, однако значительно уступает ему по грузообороту (см. рис 1 и 2). Это несмотря на то, что Россия удобно расположена между Востоком и Западом и РЖД может быть использована для организации транзита.

Полученные средства можно было бы использовать для развития передовых технологий. Именно на это нацелен план Министерства экономического развития и торговли, согласно которому удвоение ВВП к 2015 г. может произойти только благодаря активной деятельности государства (вариант 3) и при благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре (см. табл. 3). Если государство не предпримет активные шаги по модернизации экономики, удвоения экономического потенциала не произойдет и ВВП вырастет к 2015 г. только на 76 % (вариант 1).

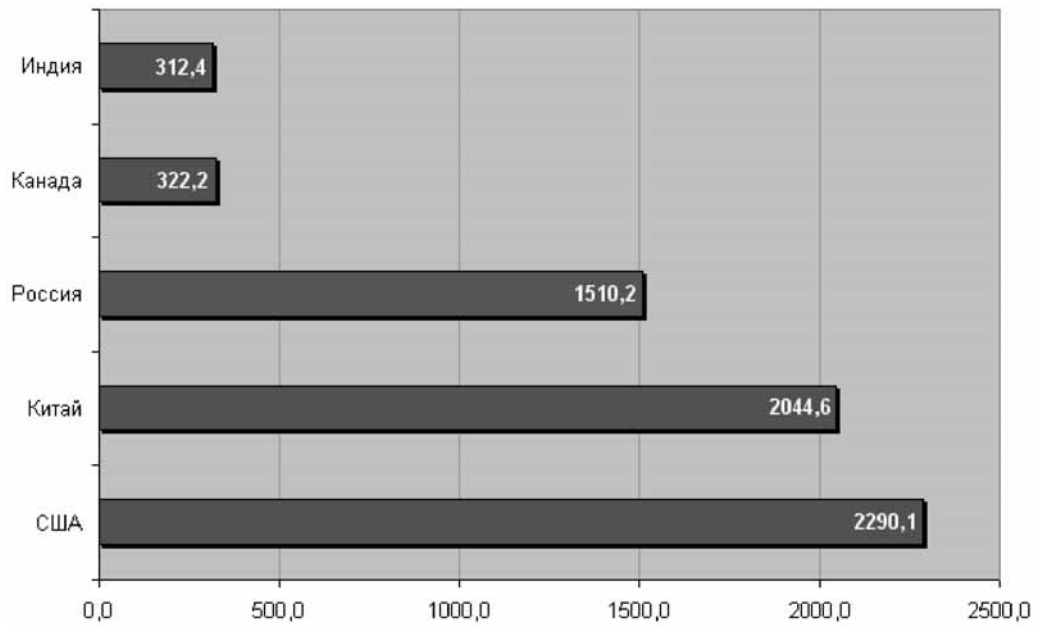


Рис. 2. Российские железные дороги в мировой железнодорожной системе.
Грузооборот, млрд. т/км

Источник: www.rzd.ru.

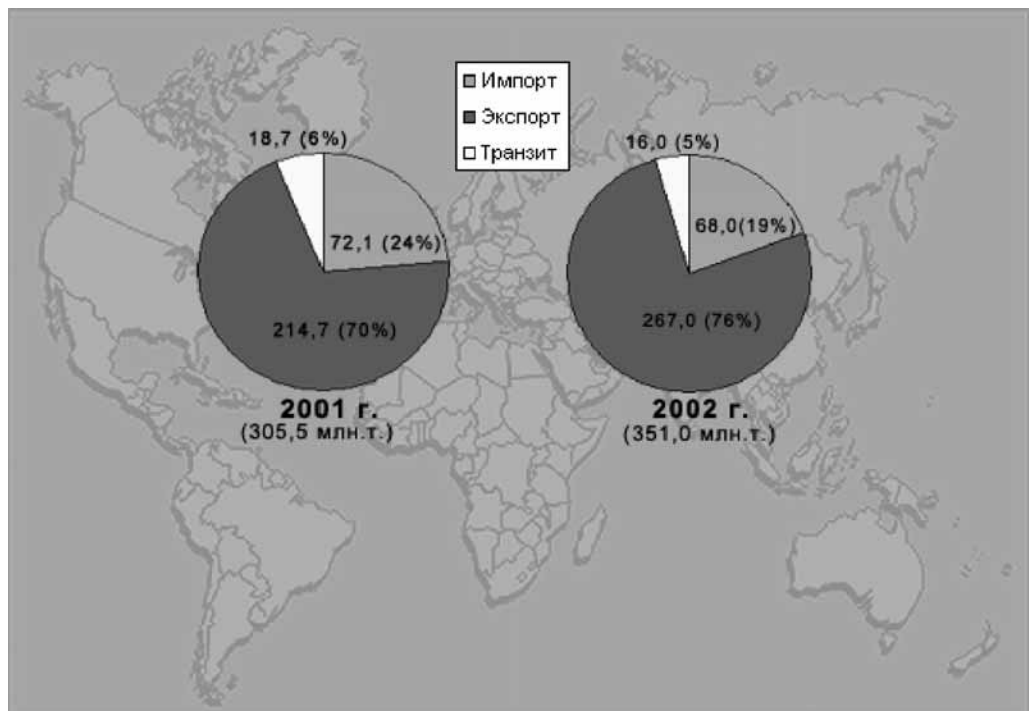


Рис. 3. Перевозки внешнеторговых и транзитных грузов российскими железными дорогами в 2001–2002 гг., млн. т

Источник: www.rzd.ru

Таблица 3

Основные социально-экономические показатели (темпы роста, %)

Показатель	Вариант прогноза	Отчет 2004	Оценка 2005	Прогноз (среднегодовой темп роста)			2012 к 2003, %	2015 к 2004, %
				2006– 2008	2009– 2010	2011– 2015		
ВВП	1	7,2	6,4	5,6	5,1	4,9	163	176
	2			5,8	6,0	6,7	172	196
	3			6,0	6,2	6,8	174	198
Производство промышленной продукции	1	6,1	4,1	3,9	3,9	3,6	144	151
	2			4,6	5,2	5,6	156	173
	3			4,6	5,3	5,6	156	173
Инвестиции в основной капитал	1	10,9	10,3	8,5	8,1	8,4	215	246
	2			9,8	9,8	11,1	244	297
	3			11,1	10,8	11,2	260	315
Реальные располагаемые денежные доходы населения	1	9,9	9,1	8,0	6,6	6,2	195	211
	2			8,9	7,4	7,2	206	230
	3			9,1	7,4	7,2	207	231
Оборот розничной торговли	1	12,5	11,8	8,5	7,0	6,7	210	227
	2			9,7	7,6	7,2	221	242
	3			10,0	7,8	7,3	226	248
Экспорт товаров*	1	21,9	4,2	3	1,0	1,6	146	126
	2			3	2,2	4,4	158	148
	3			3,5	2,0	3,8	158	144
Импорт товаров*	1	18,5	22,2	13,3	7,6	6,0	272	275
	2			17,7	10,1	8,7	341	366
	3			17,9	11,3	9,0	371	400

Источник: Долгосрочный прогноз роста российской экономики. Доклад МЭРТ Российской Федерации. — С. 11.

Примечание: первый сценарий — базовый, второй — инновационно-активный, третий — инновационно-активный с высокими ценами на нефть; * темп роста экспорта и импорта в физическом выражении.

2.2. Личная свобода

Безусловным приоритетом является развитие и укрепление личной свободы. Однако для этого необходимо поднятие материального благосостояния, поскольку обнищавший забитый человек далеко не всегда может воспользоваться своей личной свободой.

Необходимо формирование национально ориентированного ведущего слоя общества. Не секрет, что в 1990-е гг. сложилась так называемая «оффшорная аристократия», которая перевела свои капиталы в зарубежные страны. Неудивительно, что такая страна, как Кипр, вышла в последние годы на одно из первых мест по вывозу капитала в Россию. В действительности это российский капитал, который находится в подобного рода оффшорных зонах. Беда не только в бегстве капитала; беда в том, что наша бизнес-элиты не превращается в национальную буржуазию и связывает свое будущее с зарубежными странами.

Другой составной частью национально ориентированного ведущего слоя общества является бюрократия, которая постепенно превращается из советской номенклатуры в компетентных государственных служащих — неотъемлемой части современного западного общества.

В формировании национальной элиты важную роль должна сыграть современная система образования и культура. К сожалению, и здесь существует много проблем. В настоящее время происходит расслоение российских вузов, которые усиливают и воспроизводят дифференциацию постсоветского общества. Даже в Советском Союзе существовало больше возможностей для представителей региональных центров пробиться на вершину пирамиды.

2.3. Социальная справедливость

В 2004 г. почасовая заработная плата в промышленности составляла в России 1,7 долл. США, и хотя это было в три раза выше, чем в Китае, Индии и Индонезии, но в 1,4 меньше, чем в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Латинской Америки (см. рис. 4). Тогда как по производительности труда в промышленности Россия находилась на том же уровне, что и страны ЦВЕ и Латинской Америки (см. рис. 5).

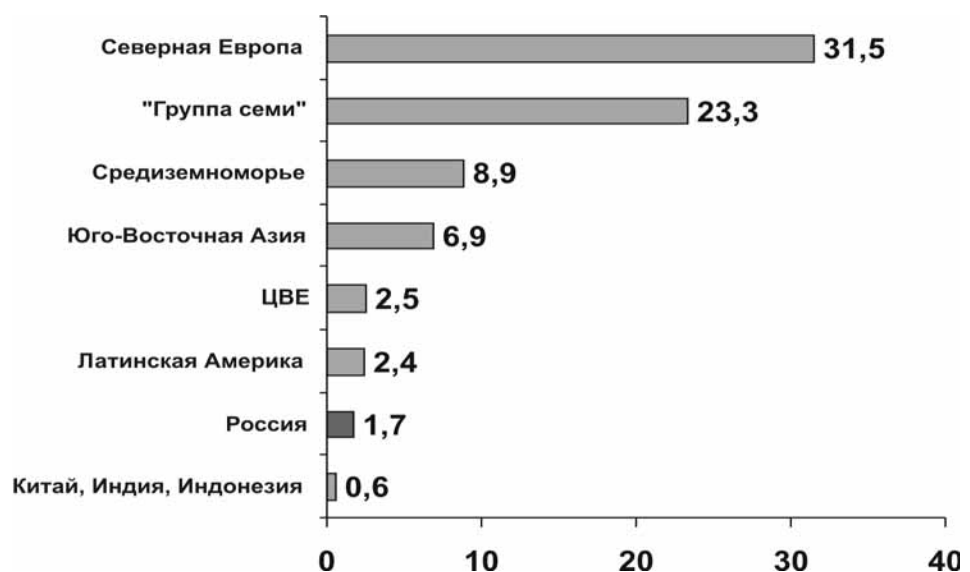


Рис. 4. Заработная плата в промышленности (долларов в час, по обменному курсу, 2004)

Источник: Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. — 2005. — С. 31.

Однако по сравнению с группой семи почасовая заработная плата отставала в 13,5 раза, а со странами Северной Европы (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия) и того больше — в 18,2 раза (см. табл. 4). В то же время по производству добавленной стоимости на одного занятого разрыв не столь велик: он составляет 2,3 раза для «Группы семи» и 2,6 раза для Северной Европы (см. рис. 5 и табл. 4).

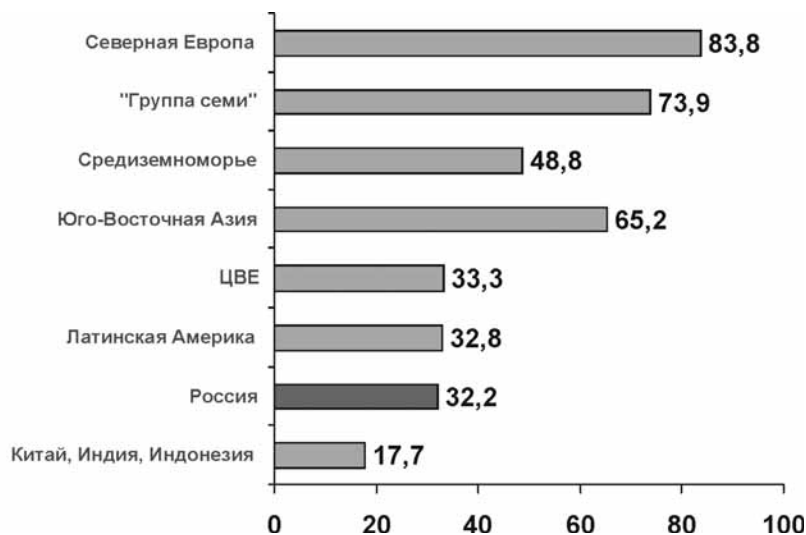


Рис. 5. Производительность труда в промышленности (1000 долларов на одного занятого, по ППС, 2004)

Источник: Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. — 2005. — С. 31.

Таблица 4

Соотношение России и других стран мира по заработной плате и производительности труда в промышленности (Россия — 1, 2004 г.)

	Почасовая заработная плата	Производство добавленной стоимости на одного занятого
Северная Европа (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия)	18,2	2,6
«Группа семи»	13,5	2,3
Средиземноморский регион (Португалия, Греция, Испания, Словения, Турция, Израиль)	5,2	1,5
Юго-Восточная Азия (Ю. Корея, Малайзия, Сингапур)	4,0	2,0
Центральная и Восточная Европа (Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия)	1,5	1,0
Латинская Америка (Чили, Колумбия, Мексика, Венесуэла)	1,4	1,0
Россия	1,0	1,0
Новые «центры силы» Азии (Китай, Индия, Индонезия)	0,3	0,5

Источник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2005; Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. — 2005. — С. 29.

Реализации социальной справедливости будут способствовать:

- Улучшение жилищных условий россиян — базового направления повышения их благосостояния, развитие системы долгосрочного кредитования и ужесточение противодействия экономической преступности в жилищном строительстве, стимулирование конкурентоспособности жилищного строительства.
- Создание среднесрочной программы повышения доходов ряда работников государственной службы — учителей, врачей, работников правоохранительных органов (акцент надо делать не на немедленном повышении, а на стабильном росте доходов, связанном с показателями эффективности их работы).
- Введение более строгих наказаний за коррупцию должностных лиц, внедрение принципа круговой поруки (при выявлении факта коррупции строго проверяются все ближайшие коллеги взяточника и задерживается их служебный рост).
- Повышение прозрачности доходов. Высшим должностным лицам и ведущим предпринимателям предлагается публично (в Сети) размещать информацию о своем личном имуществе.
- Поощрение меценатства. Государство предлагает предпринимателям заниматься меценатством в пользу организаций культуры и науки, гарантируя освещение этих PR-мероприятий в СМИ и налоговые льготы.

3. Стратегические задачи

Теперь необходимо сформулировать стратегические приоритеты (на ближайшее десятилетие). Эти приоритеты должны указывать желаемые изменения самых общих «правил игры», которые воспринимаются и как цель, и как средства ее достижения. Рассмотрим их также с точки зрения личной свободы, социальной справедливости и экономической дееспособности.

Охарактеризуем каждое из этих направлений подробнее.

3.1. Личная свобода

Для развития личной свободы необходимо прежде всего укрепление доверия между субъектами. Современные экономисты и социологи называют фундаментальными институтами именно доверие между гражданами и доверие граждан к социально-экономическим организациям (государству, банкам и т.д.). Также важную роль играют развитие гарантий частной собственности и систематическая экономическая политика, содействующая свободе.

Не следует воспринимать всякое усиление Российского государства как покушение на личную свободу. Если государство создает равные для всех правила игры, защищает малообеспеченные слои населения, требует честной уплаты налогов, добивается своевременной выплаты пенсий и зарплат, то в этом трудно усмотреть покушение на демократию.

3.2. Социальная справедливость

Институциональные приоритеты должны суммироваться каким-то емким и многозначным лозунгом, который был бы привлекателен для россиян

разной идеологической ориентации. Возможны, скажем, следующие варианты:

- «Поставить рыночное хозяйство на службу социальному».
- «Бедными можно быть поодиночке; чтобы достойно жить, мы должны действовать сообща».
- «Основа России — средний класс».
- «Сломать административные барьеры, создать общественный контроль».
- «Стимулировать «региональные локомотивы роста».
- «Осуществлять адресную поддержку уязвимых регионов и обеспечение в них условий для улучшения качества жизни населения как одного из критериев целостности России».

3.3. Экономическая дееспособность

Повышая экономическую дееспособность, можно предложить следующий набор институциональных приоритетов:

- Создание и поддержание конкурентного порядка, усиление антимонопольной деятельности.
- Переключение приоритетов хозяйственной деятельности с рентоискательной на производительную деятельность и повышение имиджа честного предпринимательства. В 1990–2000-е гг. доход предпринимателей (особенно высшего звена) сильнее зависел от их участия в «политических играх» и от элементарной коррупции, чем от совершенствования производства. В результате российские бизнесмены приобрели крайне негативную репутацию «легальных преступников», рядовые россияне одобряют любые меры по «раскулачиванию». Чтобы бизнес завоевал уважение россиян, необходимо минимизировать коррупцию и ввести лоббизм в правовые рамки.
- Независимость страны от внешнего экономического давления. Следует добиваться независимости от «нефтедолларов» и от зарубежных кредиторов (типа МВФ). При этом категорически не следует отказываться ни от экспорта нефти и газа, ни от использования зарубежных кредитов. Речь идет о том, чтобы никакие зарубежные события и организации не могли оказывать существенного влияния на выбор россиянами путей развития своей страны.
- Проведение разумного протекционизма в переходный период. Защита национальной промышленности и в этой связи оправданность мер по защите внутреннего рынка, особенно в переходный период, пока хозяйственное развитие в стране не набрало необходимого темпа.
- Рост привлекательности России для притока работников из-за рубежа. В ближайшие годы Россия обречена жить под дамокловым мечом «демографической катастрофы» — сокращения числа граждан в трудоспособном возрасте. Поэтому одним из важнейших приоритетов должно быть расширение использования иностранной рабочей силы — главным образом, из ближнего зарубежья.
- Развитие интеграционных отношений со странами ближнего зарубежья («экономическое восстановление единого постсоветского про-

странства»). Во всем мире укрепляются интеграционные блоки, экономически объединяющие страны с общими границами и с общими проблемами развития (ЕС, НАФТА, АТЭС). Дезинтеграция постсоветского пространства должна смениться интеграцией. Россия не собирается покушаться на политическую независимость Украины, Казахстана, Белоруссии и т.д., но должна твердо держаться курса на их экономическое объединение.

В качестве лозунгов возможны следующие варианты:

«Россия учится у Запада и Востока, чтобы быть самобытной евразийской экономической державой».

«Немцы создали эффективную модель социального рыночного хозяйства XX века, россияне создадут эффективную модель социально-рыночного хозяйства XXI века».

«Россия будет изменяться, не изменяя себе».

4. Возможные сценарии развития

Развитие России теоретически возможно в трех направлениях: с преобладанием роли государства; олигархии или созданием условий для укрепления и развития мелкого среднего бизнеса. Назовем эти варианты условно:

- государственный капитализм;
- олигархический капитализм;
- конкурентный капитализм.

Развитие по пути государственного капитализма означает всеобъемлющее вмешательство государства в экономику, усиление централизованного перераспределения ресурсов, ограничение свободы предпринимательских и инвестиционных решений (как центром, так и региональными властями), дозированная открытость экономики и ставку на максимизацию роста на базе ограниченного круга отраслей.

В случае реализации сценария олигархического капитализма произойдет дальнейшее укрупнение компаний и рост отраслевой концентрации, относительно значимое присутствие крупных иностранных компаний на российском рынке, делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики», сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами.

При реализации сценария конкурентного капитализма государство сохраняет сильную регулирующую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса; максимально устраняется из сферы принятия предпринимательских решений; перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения) возлагается на рыночно-конкурентные механизмы, проводится политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов.

Однако даже реализация этих сценариев возможна в различных институциональных формах.

Их влияние на политику будет различаться в зависимости от целого ряда обстоятельств. В зависимости от укрепления или ослабления вертикальной модели политического управления, возможны следующие варианты:

- авторитаризм — демократия, «управляемая демократия»;
- протекционизм — фритрейдерство;
- закрытое — открытое общество;
- современно либеральное — классически либеральное.

В зависимости от развития политического федеративного устройства возможны усиление централизма или развитие федерализма, ослабление или усиление региональной власти. В результате будет реализована либо преимущественно административная, либо либеральная модель.

Однако и в этом случае возможна различная роль политических организаций. Возможно ослабление или усиление роли партий и их влияния на принятие значимых решений. В настоящее время ярко выражена тенденция к укреплению однопартийной системы, однако, как показывает исторический опыт, это страны с неустойчивой демократией.

С. Мейнворинг исследовал 46 демократических периодов продолжительностью не менее 25 лет в 30 странах. Результаты его исследований представлены в табл. 5. Он разделяет все системы на президентские, парламентские и смешанные, которые классифицирует по принципу господства партий: системы с одной, двумя или несколькими доминирующими партиями. В числителе указывается число стран, в которых демократия существовала не менее 25 лет, а в знаменателе — число стран, в которых существует соответствующая форма правления.

Выводы из анализа напрашиваются сами собой. Наиболее важным из них является то, что президентские системы менее стабильны, особенно в условиях многопартийной системы. Из 31-й страны с президентской системой длительные периоды демократии характерны только для семи стран. Из 15 многопартийных стран с президентской системой — только одна (Чили!) оказалась стабильной. Угрозу демократии представляет и безраздельное господство одной партии. В странах с одной доминирующей партией демократические режимы менее устойчивы, так как формой выявления недовольства нередко становятся военные путчи. Это нередко случается там, где существует доминирующая оппозиционная партия, кандидат которой не смог победить на президентских выборах. На 14 стран с одной доминирующей партией нашлась только одна, для которой был характерен длительный период демократического правления. Из 24 стран с нестабильной президентской системой, которые можно считать нестабильными, в 10 существовали однопартийные или двухпартийные, а в 14 — многопартийная системы.

Таблица 5

Устойчивость демократии при президентских и парламентских системах

ПАРТИИ СИСТЕМЫ	Одна доминирующая	Две	Много
	Президентские	0/5	6/11
Парламентские	1/8	5/7	19/29
Смешанные	0/1	0/1	4/5

Источник: Mainwaring S. *Presidentialism, Multipartyism and Democracy // Comparative Political Studies.* — 1991. — Vol. 26. — № 2. — P. 198–228.

Слабостью парламентских систем является неустойчивость коалиций. Наличие большого числа партийных фракций приводит к тому, что они нередко распадаются. Парламентская система правления оказалась наиболее эффективной в индустриально развитых странах. И наоборот, мы должны сделать неутешительный вывод о том, что никакие формы демократии неэффективны в странах третьего мира.

Время покажет, закрепится ли однопартийная система в России или ей на смену придет двухпартийная. В условиях президентских систем возникновение устойчивой многопартийной системы менее вероятно.

В последнее время предпринимаются шаги по повышению роли гражданского общества, однако насколько они сумеют выразить интересы различных социальных групп, покажет время. Совершенно очевидно, что во многих странах (например в Великобритании, Франции, Японии) большую роль сыграли профсоюзы. В ряде стран (например в Германии) важную роль играют союзы предпринимателей, а также политические организации малого и среднего бизнеса.

Важно, чтобы экономическая политика была понятной гражданам, а политики сумели убедить людей в ее правильности. Необходимо, чтобы политика была последовательной, открытой и честной. К тому же она должна быть правильно выстроена тактически, т.е. ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и доказывать свою эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки. Только в этом случае мы сумеем реализовать те возможности, которые представляет нам история.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. 2005.
2. Долгосрочный прогноз роста российской экономики. Доклад МЭРТ Российской Федерации.
3. IMD World Competitiveness Yearbook, 2005.
4. Mainwaring S. Presidentialism, Multipartism and Democracy // Comparative Political Studies. 1991. Vol. 26. № 2.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВОМОЧИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И РЕГИОНАМИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В.В. ДЕМЕНТЬЕВ,

*доктор экономических наук,
Донецкий национальный технический университет (Украина)*

1. Проблема оптимального распределения полномочий

В течение длительного времени хозяйственная и политическая жизнь как в бывшем СССР, так и в современной Украине проходит на фоне поиска оптимального распределения полномочий (власти) между государством и регионами. Трудно найти научный центр или университет (особенно в регионах), который бы не занимался соответствующей проблематикой и не подготовил бы собственную модель такого распределения. Так же трудно найти правительство или региональную власть в современной истории, которые не критиковали бы сложившееся распределение полномочий и не готовили проекты реформ по его оптимизации. Тем не менее нынешнее состояние распределения политической, административной и экономической власти между центром и регионами, по общему признанию, далеко не идеально.

В настоящей работе отсутствует критический анализ предлагаемых схем распределения власти. Автор не будет также предлагать собственное видение того, как должны быть разделены полномочия. Вместо поисков моделей оптимального распределения постараемся понять то, какие существуют препятствия для возникновения эффективных институтов распределения власти и, далее, что отражает реальное распределение полномочий, следствием действия каких факторов оно является. В частности, нас будет интересовать перспектива достижения непринудительного и добровольного соглашения между государством и регионами относительно изменений в основных правилах политической игры¹.

Для оценки эффективности правил или институциональных устройств, в рамках которых действуют люди, будем использовать критерий Парето [1, с. 240–241].

¹ Внешне ситуация напоминает постановку проблемы в духе известной теоремы Коуза. Напомним, что в новой институциональной теории агенты всегда осуществляют такое перераспределение своих прав (обмен правами), при котором максимизируется общая ценность производства и далее доходы сторон. Условие такого обмена – спецификация прав собственности, облегчающая возможности такого обмена. При этом происхождение прав собственности носит экзогенный по отношению к участникам обмена характер. В нашем случае постановка проблемы несколько отличается от теоремы Коуза. Государство в отличие от фирмы может самостоятельно устанавливать правовые нормы. Поэтому задача состоит не в том, как эффективно обмениваться правами собственности и что этому мешает, а прежде всего в том, как создать эффективные политические права собственности (права осуществлять государственную власть), и в том, что может этому препятствовать.

Предположим, что существует множество вариантов распределения правомочий, которые можно разделить на две группы: оптимальные по Парето и неоптимальные.

Неоптимальным по Парето является такое состояние распределения правомочий между сторонами, из которого можно перейти в какое-то другое состояние таким образом, что, по крайней мере, одна сторона получит выгоду от этого перехода и ни одна сторона не понесет ущерба. Из оптимального по Парето положения невозможно перейти в какое-либо другое положение без причинения ущерба, по крайней мере, хотя бы одной стороне в сообществе.

Существующие правила распределения социально-экономической или политической власти оцениваются нами как неоптимальные или неэффективные. Это означает, как замечают Бреннан и Бьюкенен, что должно существовать, по меньшей мере, одно положение, которое может быть достигнуто путем изменения из неоптимального множества — изменения, которое не наносит никому ущерба. Такая перемена определяется как изменение к лучшему по Парето [1, с. 240]. Иными словами, если мы признаем, что действующие правила являются неоптимальными, то должны существовать потенциально возможное соглашение о таком изменении в структуре правомочий, которое пойдет на пользу всем (и региону, и центру).

Таким образом, можно утверждать, что существует такое изменение в распределении правомочий между центром и регионами, которое является улучшением по Парето и представляет интерес для обеих сторон. Это означает, что создание эффективного распределения правомочий путем добровольного соглашения между сторонами является концептуально возможным.

В терминах теории игр это означает, что существует возможность кооперативной игры между центром и регионами, когда совместными действиями сторон можно создать институт, результатом которого явится общий выигрыш (увеличение общественного дохода), который можно разделить между сторонами: государством и региональными агентами. В каких показателях выражается выигрыш сторон, в данном случае значения не имеет.

Возвращаемся к постановке нашей проблемы. Теперь мы можем ее сформулировать следующим образом.

Во-первых. Почему государственные и региональные агенты не осуществляют совместные действия, необходимые для создания эффективного конституционного правила, оптимизирующего распределение правомочий между ними, принимая во внимание возможность получения в этом случае общего выигрыша (прирост общественного дохода), который может быть распределен между сторонами отношения?

Во-вторых. Если не стремлением к общественной оптимальности, то какими законами и факторами управляется распределение правомочий между государством и регионами. Действие каких сил отражает фактически существующие правомочия?

В-третьих. Каким путем возможно создание эффективного распределения правомочий. Возможно ли достичь этого путем заключения общественного договора между сторонами (единогласия), или же это достижимо

исключительно путем применения власти и принуждения одной из сторон по отношению к другой?

Для анализа проблемы примем ряд предварительных посылок.

Первое. Существует (потенциально) некая эффективная модель региональной политики, которая, по сравнению с существующей, представляет собой улучшение по Парето.

Второе. Данная модель вполне постигаема и не существует каких-либо принципиальных гносеологических препятствий для ее познания и представления в виде политического проекта.

Третье. Стороны, разрабатывающие модель взаимодействия центра с регионами (местные чиновники, представители государственной власти, ученые, политические деятели и т.п.), обладают достаточной квалификацией, образованием и опытом для того, чтобы создать такую эффективную модель.

Четвертое. Для упрощения анализа распределение правомочий рассматриваем как результат переговоров между государством и одним регионом. Проблема коллективных действий регионов и конкуренции между ними здесь не рассматривается.

2. Проблемы мотивации эффективных изменений в распределении правомочий

Ключевым фактором совершения определенных действий является мотивация в их совершении (или же ее отсутствие). Р. Коуз писал: «Поскольку столь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изменить их поведение в сфере экономики, нужно их заинтересовать» [2, с. 29].

То, в какой мере политические агенты (как со стороны государства, так и со стороны регионов) мотивированы к эффективному распределению правомочий, зависит от сравнительной величины издержек и выгод, с которыми связано создание эффективного правила. Вопрос о мотивации к изменениям заключается, следовательно, в том, каковы потенциальные издержки или потери, которые могут нести стороны при оптимизации распределения правомочий. Издержки и выгоды оптимального распределения правомочий необходимо сравнить с величиной издержек и выгод альтернативных вариантов распределения правомочий.

Рассмотрим, какие издержки и выгоды сопровождают рассматриваемый нами процесс и становятся причиной для отсутствия мотивации к его осуществлению.

Политические трансакционные издержки. Внесение изменений в распределение правомочий между центром и регионами вызывает необходимость в социальных действиях, выполнение которых требует определенных затрат. Данный вид издержек можно обозначить как «политические трансакционные издержки»².

² Фуруботн и Рихтер характеризуют политические трансакционные издержки как «ряд издержек, связанных с эксплуатацией и корректировкой институциональных рамок государственного устройства [4, с. 58], или как издержки создания общественных благ посредством коллективного действия [4, с. 63].

Эти издержки включают в себя: издержки поиска оптимального распределения правомочий и связанные с этим информационные издержки; издержки ведения политических переговоров; издержки принятия решений, издания официальных распоряжений; издержки изменения формальной и неформальной политической организации системы (издержки, связанные с установлением правовых норм, изменением административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т.д.); мониторинг и принуждение к исполнению принятых решений и официальных инструкций; издержки, связанные с деятельностью политических партий и всех групп давления в целом.

Данные издержки могут являться потенциальным препятствием и ограничивающим фактором при принятии решений по поводу создания общественных благ. Вместе с тем обратим внимание на ряд обстоятельств, отличающих проблему транзакционных издержек в политике от ее постановки в экономической жизни. Дело в том, что простой расчет и сопоставление предельных издержек и выгод здесь не всегда работает, вернее, работает иначе, чем в сфере бизнеса.

Обратим внимание на два аспекта проблемы. Во-первых, выгоды, получаемые от общественного блага (или само благо), часто невозможно адекватно измерить. Далее, учитывая возможную неделимость блага, в данном случае не можем применять метод сопоставления предельных величин. Кроме того, общественное благо может представлять ценность само по себе, независимо от того, как его полезность соотносится с затратами. Учет влияния издержек осуществляется здесь скорее не путем сопоставления издержек и выгод, а путем сравнения издержек общественного блага при различных институциональных вариантах его создания. Во-вторых, открытым остается вопрос о том, кто может сопоставить издержки и выгоды или сравнить альтернативные издержки создания блага. Отсутствует субъект в виде собственника фирмы, который и несет издержки, и присваивает выгоды. Потребителем, который присваивает полезность общественных благ, выступает все общество. Производителем блага, несущим непосредственные издержки по его созданию, являются государственные агенты.

Если допустить наличие мотивации в увеличении общественного дохода у обеих сторон или, иными словами, предположить, что функция общественной полезности, корпоративные и индивидуальные функции полезности совпадают, то величина издержек принятия решений является единственным препятствием для Парето-эффективного распределения правомочий.

Асимметрия сторон. Предположим, что общественная функция полезности и корпоративные целевые функции государственного аппарата (центрального или регионального) непосредственно не совпадают и последняя ограничивается максимизацией дохода, поступающего в распоряжение данной государственной структуры. Мотивация к созданию эффективного правила может отсутствовать по той причине, что стороны могут не интересоваться получением общего выигрыша от его создания. По крайней мере,

для одной из сторон общий выигрыш может не представлять интереса, поскольку существует возможность получения одной из сторон частного выигрыша без получения общего. Речь идет о существовании альтернативных (помимо увеличения общественного дохода) способах максимизации дохода (регионального или государственного). Источник увеличения дохода для одной из сторон — не увеличение ценности общественного производства, а перераспределение в свою пользу уже имеющихся потоков доходов. Государство может увеличить свои доходы, принудительно перераспределяя в свою пользу доходы регионов так же, как и отдельные регионы могут увеличить свои поступления путем заимствования из государственных источников.

Основа для произвольного перераспределения в своих интересах общественного дохода — асимметрия власти или асимметрия информации.

Политика физических лиц. Мотивация отсутствует, поскольку ни общий выигрыш, ни частный выигрыш государства или региона не интересуют индивидов, представляющих стороны переговорного процесса. Последние максимизируют индивидуальную целевую функцию помимо как общественного, так и корпоративного дохода. Перефразируя известное выражение Г.Б. Клейнера, мы говорим о том, что можно охарактеризовать как «политику физических лиц».

Государственную деятельность, в соответствии с методологическими предпосылками теории общественного выбора, можно свести к деятельности рациональных индивидов, принимающих решение в соответствии с принципом максимизации индивидуальной полезности[3]. Общественная функция полезности и индивидуальная целевая функция непосредственно не совпадают. Для создания эффективной мотивации индивидуального государственного агента в создании общественных благ необходимо, чтобы «разрыв» между индивидуальной и общественной полезностью заполнялся внешней властью над его поведением. Точнее говоря, «разрыв полезности» заполняется для государственного агента издержками (санкциями), которые должно создать для него общество в случае деятельности, отклоняющейся от интересов граждан, которые способны сдвинуть норму замещения в сторону общественных благ.

Отсутствие или ограниченность действия общественных условий (социальной власти), преобразующего частный интерес индивида (государственного или регионального агента) в интерес социальный, имеет следствием тот факт, что интерес к максимизации общественного дохода в индивидуальном поведении (мотивации) государственного агента может отсутствовать или находиться в «подавленном» состоянии. Отсюда препятствие для оптимального распределения правомочий в виде отсутствия положительной мотивации сторон (в данном случае индивидов, представляющих государство или регион) в его достижении.

Ренто-ориентированное поведение. Как известно, в отличие от экономической сферы в государственной деятельности извлечение рентных доходов или политико-административной ренты может приобретать всеобщий и устойчивый характер.

Величина извлекаемой ренты зависит от потенциала власти, которым обладает тот или иной государственный агент. Объем правомочий есть ресурс власти. Этим объясняется субъективное стремление к максимизации собственных правомочий (на каждом уровне государственной власти), независимо от того, каким образом это влияет на улучшение и ухудшение ситуации в создании общественных благ. Это касается как коллективной ренты, присваиваемой коллективным агентом (аппарат государственной или же региональной власти), так и индивидуальной (отдельный чиновник, политический деятель и пр.). Отсюда — борьба за распределение полномочий, связанная не с общественной эффективностью, а максимизацией ренты сторонами отношения. Распределение полномочий между государством и регионами является, таким образом, отражением борьбы за ресурсы для максимизации политической и административной ренты.

В данном случае мы сталкиваемся уже не просто с отсутствием мотивации к эффективному распределению правомочий, а и с существованием интереса, толкающего к их неэффективному распределению. Распределение правомочий, с одной стороны, отражает борьбу за власть и баланс сил между сторонами. С другой стороны, максимизация прав власти ограничена условиями максимизации ренты (в частности издержками на власть). Это означает, что если правомочия не являются источником ренты и их получение (и удержание) связано с издержками, превышающими возможную ренту, то данные права власти перестают являться объектом интереса для государственного агента.

Заметим также, что в политике, в отличие от экономики, максимизация частного интереса носит, как правило, скрытый характер. Ему придается видимость общего интереса. Поэтому борьба частных интересов государственных и региональных агентов за распределение источников ренты (правомочий и прав власти) приобретает видимость борьбы за права регионов или же права центра. Каждая из сторон «идеологически» и «научно» обосновывает необходимость расширения своих прав, ссылаясь на «общие интересы» (государства или региона) и необходимость «оптимизации полномочий». Однако за видимой борьбой за права регионов (государства) скрывается часто лишь борьба за распределение ресурсов власти, являющихся источниками максимизации ренты.

Распределение правомочий как самоцель. В более обобщенном виде речь идет о наличии у государственных или региональных агентов ценностей (предпочтений), превышающих по значимости получение государством или регионом дополнительных доходов в результате оптимизации правомочий.

Это может означать, к примеру, что распределение прав между регионами и государством не является средством максимизации каких-либо внешних целей (например регионального или государственного дохода), а есть потребность сама по себе и представляет собой выражение доминирующих в данной социальной среде ценностей. Общий выигрыш либо потери, измеряемые какими-либо экономическими параметрами, не имеют значения. Людью движет не экономическая или организационная выго-

да, а исключительно воля к обладанию правами и потребность в правах. Эта потребность есть ценность сама по себе и не нуждается в оправдании или внешнем обосновании с точки зрения рациональности или эффективности. Более того, ради этой потребности государственные агенты могут отказаться от издержек ради достижения других целей. Например, особые права провинции Квебек в Канаде не связаны с какой либо экономической или организационной необходимостью в их существовании, а есть, прежде всего, выражение воли (предпочтений) ее населения. Аналогичная ситуация с существованием республики Крым в Украине.

Данные, трансцендентные (по Канту), потребности и ценности имеют место как на коллективном уровне, так и на индивидуальном. Так, индивидуальная мотивация к обладанию властью не ограничивается тем, что власть является для ее обладателя лишь средством достижения определенных целей (к примеру рентных доходов). Мотивация к власти связана и с тем, что власть есть благо само себе и поэтому может выступать в качестве самоцели или конечной цели. На эту сторону власти (как самоцели) обращают внимание практически все исследователи данной проблемы³.

Проблема доверия между сторонами: регионов по отношению к центральной власти, центра по отношению к регионам.

Речь идет о доверии, связанном с использованием сторонами своих правомочий и с распределением прироста общественного дохода. Центральная власть опасается, что усиление прав регионов может привести к возникновению центробежных тенденций или же к возрастанию коррупции на уровне региональных властей; регионы не доверяют центральной власти, полагая, что расширение ее правомочий может иметь следствием усиление произвола, бюрократизацию власти и перераспределение в свою пользу денежных потоков.

В этой ситуации, в частности, общий выигрыш может не играть стимулирующей роли для введения эффективного распределения правомочий, поскольку стороны (по крайней мере одна из сторон) не обладают уверенностью в получении своей части данного выигрыша.

Отсутствие доверия не только является прямым препятствием для оптимального распределения правомочий, но и способствует увеличению величины издержек, сопровождающих создание эффективных правил игры⁴.

Издержки перехода. Всякое изменение в правилах сопровождается не только прямыми затратами ресурсов (транзакционными политическими издержками), которые несут стороны, участвующие в распределении правомочий.

Любое изменение правил означает уничтожение одной информации и возникновение новой. Изменение правил влечет за собой издержки для всех участников социально-экономической или политической игры: издержки

³ Б. Расселл рассматривал власть как «фундаментальный мотив» человеческого поведения. Причем такой мотив, который, в отличие от стремления к богатству, носит неограниченный характер. «Только осознавая факт, — пишет он, — что именно стремление к власти представляет собой причину той деятельности, которая является единственно важной в общественных отношениях, можно правильно объяснить историю как древнюю, так и современную» [6, р. 9].

⁴ «Отсутствие доверия, — пишет К. Эрроу, — повлекло бы за собой большие затраты на организацию альтернативных санкций и гарантий, и пришлось бы отказаться от многих преимуществ, проистекающих из взаимовыгодной организации» [Цит. по: 4, с. 348].

на изучение новых полномочий государственных или региональных органов; информационные издержки, связанные с изменением стратегии поведения в новой институциональной среде; издержки проведения новых переговоров с государственными и региональными агентами и т.д. Данные издержки Бьюкенен и Бреннан обозначают как «издержки перехода». В известном смысле данные издержки можно рассматривать как отрицательный внешний эффект, которым сопровождается перераспределение полномочий. Их величина может являться фактором, который ограничивает возможности и снижает эффективность введения новых правил. «Когда речь идет об изменении уже существующего правила, то правило, которое порождает наиболее предпочтительный набор результатов, не обязательно оказывается доминирующим. ... В той мере, в которой существуют стабильные и терпимые правила, для общества может быть предпочтительнее не пытаться их изменить» [1, с. 36].

3. Проблема распределения полномочий в целом. Формальный спонтанный порядок власти

Распределение полномочий в «идеальном мире» регулируется исключительно максимизацией общественного дохода. Чем же регулируется фактическое распределение полномочий в реальном мире. Иными словами, под влиянием каких сил и каких тенденций формируется распределение полномочий между центральной и региональной властью?

На процесс распределения полномочий оказывают влияние следующие факторы:

- стремление к оптимизации распределения полномочий, диктуемой мотивацией к максимизации функции общественного благосостояния (максимизации общественного дохода);
- ограничения в виде величины общественных трансакционных издержек: прямые политические трансакционные издержки государственных агентов и издержки перехода общественных агентов;
- отсутствие позитивной мотивации (безразличие) корпоративных и индивидуальных государственных агентов к максимизации общественного или же корпоративного дохода;
- издержки, необходимые для преодоления отрицательной мотивации (сопротивления) государственных агентов и для принуждения последних к тому, чтобы осуществлять действия по оптимизации полномочий;
- стремление к максимизации полномочий (центра и региона) как условию присвоения (захвата) политико-административной ренты;
- имманентное стремление сторон к власти или другим ценностям (предпочтениям), превышающим по значимости прирост общественного дохода в целом или сторон переговоров в результате Парето улучшения в распределении полномочий;
- уровень доверия между центральной и региональной властью. Степень достоверности взятых обязательств.

Таким образом, одни факторы оказывают *позитивное* влияние на процесс распределения полномочий, порождая улучшение по Парето. Дру-

гие факторы выступают как простые *ограничители* (препятствия) Парето улучшения в распределении власти (например издержки принятия решений). Влияние третьих факторов имеет следствием негативное влияние или *искажение* траектории движения к Парето оптимальности (стремление к максимизации ренты). Иными словами, их воздействие влечет за собой Парето ухудшение в распределении правомочий (стремление к получению избыточных правомочий или же отсутствие интереса к правомочиям необходимым).

Совокупное действие указанных факторов имеет следствием отсутствие эффективных по Парето институтов или правил распределения власти между центром и регионами. Эта неэффективность проявляется двояко, как активная или пассивная неэффективность. Во-первых, это означает недопроизводство «общественных благ» в виде недопроизводства улучшений по Парето в распределении прав и увеличении общественного дохода. Во-вторых, это производство «анти-благ» для общества, т.е. такого распределения прав, которое означает ухудшение по Парето.

Уровень достигаемой эффективности в распределении прав определяется тем, каково соотношение влияния различных факторов на распределение правомочий.

Несколько замечаний по поводу формальной стороны проблемы правомочий. Всякое распределение правомочий имеет формальную сторону и фиксируется в виде соответствующих нормативных актов различного уровня (конституционная норма, закон, указы и пр.).

Различные факторы, силы, тенденции, влияющие на распределение правомочий, а также различные целевые установки государственных и региональных агентов имеют различную форму отражения в формальных правах.

Так, можно выделить, во-первых, прямые, осознаваемые и декларируемые (для общества) цели, к достижению которых стремятся стороны политических переговоров. Например, стремление к максимизации общественного дохода путем оптимизации в распределении правомочий. Данные цели находят непосредственное отражение и закрепление в законодательных нормах.

Во-вторых, цели, вполне осознаваемые участниками политического процесса распределения прав, но которые невозможно (по крайней мере в конституционном демократическом государстве) открыто декларировать как перед обществом, так и друг перед другом. Например, стремление к максимизации ренты для центральных или региональных государственных агентов. Данные цели уже невозможно отразить в нормативных актах в их непосредственном виде: в виде декларирования прав на получение ренты и необходимых для этого прав власти. Скорее это находит выражение в создании такой комбинации прав, процедур принятия решений и механизмов инфорсементы, которые позволят использовать указанные нормативные акты (или их отсутствие) для извлечения ренты.

В-третьих. Имеют также место и такие цели и тенденции, влияющие на формальное распределение правомочий, которые не вполне осознаются участниками политического процесса. Сюда можно отнести такие факторы,

как уровень доверия, рутины и навыки, доминирующие ценности или отсутствие таковых (например безразличие к содержанию прав) и т.п.

В-четвертых. Информационные аспекты проблемы. Информация не только асимметрична, но и неизбежно недостаточна — в особенности в отношении будущих событий. Ряд проблем, подлежащих регулированию через распределение правомочий, не находит отражения в формальных актах законодательства. Следовательно, действия центральной и региональной власти не могут быть полностью ограничены и определены соответствующими правилами. Всегда остается возможность дискреционных действий государственных агентов.

Таким образом, уже в самой зафиксированной в формальном законе формулировке распределения прав содержится в скрытом виде нечто такое, что выходит за рамки официальных и декларируемых целей его принятия. Следствием этого является тот факт, что применение закона на практике создает такой реальный порядок распределения правомочий и имеет такие результаты, которые не входили в круг первоначальных и заявленных намерений его создателей. Так, политическая реальность демонстрирует нам права, которые никогда не реализуются или же, наоборот, такие права, правомочия или же такое их использование, которое существует фактически, не будучи предписано ни одним нормативным актом.

Таким образом, как реальный политический институт распределения правомочий между государством и регионами — если под институтом понимать не просто правило плюс механизм принуждения, а «определенный порядок совместной жизни» — с формальной стороны представляет собой «спонтанный порядок». Является результатом действий людей, но не результатом их сознательных намерений. Если посмотреть на реальный порядок распределения правомочий между центром и регионами и на его последствия для экономической и политической жизни в Украине, то вряд ли кто-либо осмелится утверждать, что данный порядок и его результаты могли быть кем-либо преднамеренно сконструированы и являются результатом действия единой воли и разума.

4. Институциональные границы региональной политики

Изменения в распределении правомочий между центром и регионами имеют свои границы. Соглашение о распределении правомочий представляет собой своего рода точку в рамках диапазона, заданного двумя крайностями.

Имеют место двоякого рода границы.

Во-первых, это «естественные» границы. «Верхняя граница» выражает максимально возможный уровень концентрации правомочий в центре, который ограничен величиной наличных ресурсов власти и информационными возможностями последнего в области мониторинга и контроля над деятельностью регионов. «Нижняя граница» выражает максимально возможный уровень концентрации прав в регионах и определяется в конечном итоге тем пределом, за которым следует выход данного региона из состава государства.

Во-вторых, институциональные границы, которые определены совокупностью действующих в обществе формальных и неформальных политических и экономических институтов.

Влияние институтов результируется в коллективных действиях общества (социальной власти), направленных на принуждение государственных агентов к созданию общественных благ (максимизации общественной функции полезности). Эффективность социальной власти определяет то, каким образом соотносятся между собой (насколько совпадают) общественная функция полезности, корпоративная (целевая функция бюрократического аппарата в целом как центрального, так и регионального) и индивидуальная функция полезности государственных агентов; в какой мере корпоративные государственные структуры и индивидуальные политические агенты обладают мотивацией к максимизации общественных благ и, в частности, оптимизации распределения прав между собой, определяют систему идеологических ценностей, влияющих на распределение прав власти, а также определяют уровень доверия между различными уровнями власти.

Именно институциональные границы создают непосредственное пространство возможных реальных изменений в правомочиях сторон, в рамках которого может перемещаться точка соглашения.

Поэтому в реальности достижимо лишь ограниченное Парето улучшение, т.е. улучшение в пределах, заданных общими институциональными ограничениями. Минимально достижимый результат, на который можно рассчитывать, — это технические изменения, имеющие итогом экономию на издержках государственной деятельности.

Формальное распределение прав в тех пределах, где оно выходит за границы институционально обусловленного и возможного уровня, не имеет значения (не приводит к максимизации общественного дохода) или же дает отрицательный эффект. Результатом будет последующий неконтролируемый «обмен правомочиями» между сторонами и такое неформальное их распределение, которое «восстановит» нарушенный баланс.

Перемещение власти между центром и регионами при отсутствии контролирующего механизма социальной власти будет означать не прирост государственного или же регионального дохода, а перемещение центра коррупции. Изменится лишь место, где будут брать взятки: в регионе или в столице. «Расширение прав регионов» и федерализация могут иметь своим следствием «феодализацию» государства, а укрепление полномочий центральной власти и «усиление властной вертикали» — формирование авторитарного государства.

В этих условиях формально закрепленный статус центра или регионов приобретает относительное значение. Вряд ли Россия действительно стала федеративным государством с широким местным самоуправлением (сравним с Германией). Так же и характеристика Украины как унитарного государства есть скорее пожелание, чем действительность.

Второй аспект улучшения по Парето в распределении правомочий связан с изменением и повышением политической эффективности социальной власти и институциональных ограничений в деятельности государственных агентов. Речь идет о расширении институциональных рамок возмож-

ных изменений, оптимизирующих распределение прав и повышающих общественный доход.

Основными институциональными факторами, которые определяют возможности достижения эффективного распределения правомочий, являются следующие.

Первое. Социальная власть общества над государственными агентами как на центральном, так и на региональном уровнях.

Второе. Организация системы внутреннего контроля в системе государственного управления, предотвращающая индивидуальное оппортунистическое поведение.

Третье. Доминирующие ценности и идеологические установки как населения в целом, так и правящей элиты.

Четвертое. Институциональные соглашения и институты, обеспечивающие доверие и достоверность принятых сторонами обязательств.

Ключевой проблемой должна быть не проблема распределения правомочий как таковая, а проблема того, как общество может контролировать власть на всех уровнях: район, город, область и пр. Каким образом подчинить действие власти интересам населения и обеспечить эффективный внутренний контроль в системе государственной власти.

На взгляд автора, это есть наиболее сложная проблема в теоретическом плане и наиболее значимая практически. Ее исследование выходит за рамки настоящей статьи. Обратим внимание лишь на принципиальную сложность решения проблемы социального контроля над деятельностью государства, создание мотивации к увеличению общественных благ и ее принципиальное отличие от фундаментальных основ контроля над деятельностью фирмы. Отсутствует контроль потребителя благ, осуществляемый через отказ от потребления; общественное благо (выгоды) достается всем членам общества, и не существует никакого остаточного продукта, на присвоении которого основана мотивация собственника на фирме; отсутствуют передаваемые права собственности и их свободный переход к тому, кто будет их использовать наиболее эффективным образом; политическая конкуренция, представляющая собой конкурентную борьбу за занятие государственных постов, не приводит к эффективным решениям, в отличие от конкуренции экономической; в политической жизни отсутствуют формы контроля, аналогичные контролю со стороны трудовых коллективов (профсоюзов), контролю со стороны фондового рынка, финансового контроля и т.п.; ограниченность временных горизонтов: ставка дисконтирования, заключенная в политическом процессе, выше ставки дисконтирования, воплощенной в операциях на конкурентном рынке.

И последнее замечание. Каким образом может возникнуть эффективное распределение правомочий?

Теоретически возможны три политических варианта, которые в той или иной степени могут пересекаться и совмещаться. В чистом виде их можно представить следующим образом.

Первый. Достижение распределения правомочий эффективного по Парето единогласия (общественного договора) между центром и регионами. Наиболее предпочтительный вариант, поскольку в итоге получаем самовыполняющийся контракт⁵. Этот путь условно можно описать как «теорему Коуза».

Однако возникает вопрос, в какой мере можно решить проблему эффективного распределения правомочий путем равноправных переговоров? Очевидно, что последнее достижимо только в пределах стремления обеих сторон к максимизации общественного благосостояния. Также очевидно, что если в целевой функции хотя бы одной из сторон доминируют рентные интересы или в целом общественная, корпоративная или индивидуальная функции полезности государственных агентов расходятся между собой, то достижение эффективного распределения путем единогласия становится невозможным. В этом случае получаем случай игры с нулевой суммой, где выигрыш одной стороны будет означать проигрыш для другой. Единогласие становится недостижимым по определению.

Второй. Эффективное распределение правомочий есть следствие применения власти одной из сторон и навязывается другой стороне с использованием силы. Условно данный путь решения проблемы обозначим как «теорема Гоббса»⁶. (Подчеркнем, что речь здесь идет не о том, возможно ли вообще распределить права путем применения власти. Это сомнения не вызывает. Вопрос состоит в том, возможно ли на основе применения силы создать *эффективное* распределение прав).

Использование власти как фактора переговорного процесса может быть оправданным и иметь следствием улучшение по Парето, если доминирующая сторона в большей мере мотивирована в максимизации общественных благ, нежели слабая сторона. В таком случае улучшение в распределении правомочий может быть навязано действиями одной из сторон по отношению к другой.

Таким путем возможно достижение определенного улучшения по Парето. Вместе с тем достижение Парето-оптимальности невозможно. Оптимальное (в теории) распределение правомочий перестает быть оптимальным в обстоятельствах, когда его навязывают с помощью применения силы.

Третий путь. Ни путем добровольных переговоров, ни путем применения власти одной из сторон Парето-улучшения в распределении правомочий добиться невозможно. Это означает, что либо стороны (центр и регионы) не обладают мотивацией к максимизации общественного блага, вследствие чего проблему распределения нельзя решить путем единогласия, либо же, если даже такая мотивация присутствует у одной из сторон, отсутствует достаточный властный потенциал, чтобы навязать другой стороне такое распределение правомочий, которое являлось бы Парето-улучшением. Иными словами, речь идет о ситуации «failed state».

⁵ «Нормальное функционирование общества невозможно при отсутствии добровольной кооперации между его членами. Слишком дорогой оказывается «стоцентная диктатура», т.е. сообщество, функционирующее исключительно на основе командного принципа.... Система соглашений будет достаточно стабильна лишь в том случае, когда, по крайней мере, некоторые из них будут самовыполняющимися» [4, с. 522].

⁶ Альтернативная «теореме Коуза» концепция в виде «теоремы Гоббса» изложена Р. Кутером в статье «The Cost of Coase» [5].

В этой ситуации остается третий путь — навязывание эффективного распределения правомочий третьей стороной. Назовем это «теорема Нестора» (вспоминая его описание причин приглашения варягов на княжение над славянами). В качестве такой третьей стороны могут выступать разнообразными силы, например оккупационные войска в послевоенной Германии; вступление в Евросоюз и вынужденное приведение собственного законодательства, включая политику по отношению к регионам, в соответствие с европейскими стандартами. Сюда можно отнести также и влияние внешних вызовов, угрожающих основам существования государства, и, в частности, его бюрократического аппарата, вследствие чего максимизация функции общественного благосостояния и создание необходимых для этого институтов становятся фактором выживания.



Мы гораздо больше слышим о проблемах переходной экономики, чем о проблемах переходной политики или переходного государственного строя. Однако проблемы политической эффективности в конечном итоге значительно более важны для общества, чем проблемы экономической эффективности. Политическая эффективность и демократия не являются автоматическим результатом экономического роста. Скорее наоборот, экономический рост и экономическая эффективность в долгосрочной перспективе есть следствие политических преобразований. Кроме того, ответы на вопросы о содержании экономических институтов гораздо более прозрачны и обеспечены методологически, нежели ответы на вопрос о том, как формировать эффективное государственное устройство.

Настоящая работа возникла скорее как эссе, цель которого показать возможности применения современной институциональной теории, теории общественного выбора и конституционной политической экономии для исследования процессов повышения политической эффективности государства в обществах с переходной политической системой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. М.: Изд-во «Экономическая школа», 2005.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993.
3. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2005.
4. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005.
5. Cooter R. The Cost of Coase / The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis / Ed. by Steven Medema. V. 2. Advershot: Edward Elgar, 1995.
6. Russell B. Power. London and New York: Routledge, 2000.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

И.Г. АКПЕРОВ,

*доктор экономических наук, профессор,
ректор Института управления бизнеса и права, (Ростов-на-Дону)*

«Чтобы добиться реального успеха, России, подобно многим другим промышленно-развитым странам, необходимо научиться использовать глобальные потоки таланта»

Ричард ФЛОРИДА,
«Креативный класс»

Как отмечает Б.З. Мильнер, «...Интеллектуальный капитал становится главным источником создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятий, усиления их потенциальной ценности и удовлетворения динамично развивающегося потребительского спроса» [4, с. 2].

Общественное осознание этого факта началось, по-видимому, с 50-х годов XX в. За XX столетие оно прошло путь от замечания Г. Форда в начале века, в котором он с сожалением сетовал, что всякий раз, когда нанимает пару рабочих рук, он получает в придачу еще и голову и все остальное, через теорию «человеческого капитала» Нобелевского лауреата Г. Беккера и его единомышленников в 60-х годах XX столетия до страстного манифеста (иначе эту работу и не назовешь!) Тома Питерса: «...Мы должны понять, что в эпоху, когда добавленная стоимость проистекает из креативности, ушлый, энергичный и (да-да) непослушный народ из «лиги талантов» стал первоосновой конкурентного преимущества., а возможно, и единственной его основой» [5, с. 249].

Набор названий экономики постиндустриального общества — «экономика знаний», «постиндустриальная», «синергическая», «креативная» и т.д. и т.п. — при всем разнообразии смысловых оттенков и нюансов содержит один общий знаменатель: основным ресурсом развития и конкурентоспособности страны, региона, предприятия сегодня становится не сырье, физический труд и техническая мощь, а человеческий, прежде всего — интеллектуальный, потенциал. Поэтому основные усилия стран, продвинувшихся в формировании постиндустриальной экономики, направлены на максимальную капитализацию этого потенциала, и прежде всего — его креативной, творческой составляющей.

Общепризнанно, что в России творческий потенциал населения всегда был ее сильной стороной. По одной из имеющихся оценок [6, с. 9], в России сейчас около 13 млн представителей «креативного класса» (2-е место после США по абсолютному числу работников, занятых в креативных профессиях). Однако по проценту от общей рабочей силы она находится на 16 месте, а в соответствии с условным «Мировым индексом креативности» (определенная комбинация показателей технологий, таланта, креативности) Россия попадает на 25 место. При несомненной условности этих оценок здесь есть очень серьезный повод для размышления. Тем более, что предыдущие

десятилетия плановой экономики являли пример парадоксального сочетания достаточно эффективной общегосударственной системы побуждения к творчеству (правда, в основном в научно-технической сфере) с полным отсутствием действенных механизмов использования креативного потенциала и его производных (изобретений, открытий и др.) в народном хозяйстве (исключением, пожалуй, здесь является сфера ВПК; однако действовавшие законы не позволяли «перекачивать» инновации из ВПК в гражданскую экономику, так что прогресс в области вооружений не спасал от катастрофической нехватки инноваций в остальных отраслях).

Изменения, происшедшие в России в течение последних 15 лет, не смогли существенно приблизить нас к креативной экономике. Вот некоторые показатели, характеризующие ситуацию [2].

За 15 последних лет в России снизился запас когнитивного ресурса (запас знаний): около 300 современных технологий в таких областях, как аэрокосмическая промышленность, производство высокочистых материалов, промышленных роботов, станков с числовым программным управлением, биотехнология и т.д. утрачены окончательно. Инновационная активность предприятий минимальна. Утеряно лидерство в освоении космоса, в передовых направлениях физики и математики. Численность занятых в науке снизилась с 1,5 млн до 800 тыс. человек. По сравнению с 1990 годом объем расходов на науку сократился в 1995 году в 6 раз, в 2003 году — в 5 раз. По доле высокотехнологичной продукции в экспорте Россия отстает от лидера — Южной Кореи — в 4,12 раза, по росту компьютерной оснащенности отстает от лидера (США) в 12,6 раз, по числу опубликованных научных статей отстает от США в 10 раз.

Интегральной оценкой уровня признания научных достижений России может служить таблица 1.

Таблица 1

Число полученных Нобелевских премий по странам мира

Страна	Годы		
	1901–1946	1946–2000	1901–2000
США	18	180	198
Великобритания	25	44	69
Германия	36	27	63
Франция	16	10	26
Швеция	6	10	16
Швейцария	6	9	15
Голландия	8	5	13
Дания	5	4	9
Италия	3	4	7
Бельгия	2	3	5
Австрия	8	1	9
Япония	0	6	6
Россия			8

Цитируется по [3]

Не менее важно и то, что за последние 15 лет произошло изменение идеологии населения в отношении деятельности по производству знаний. Престиж науки как основного занятия резко упал. Нередко на самых разных уровнях можно услышать мнения о том, что «содержать науку» государству не по средствам, что в стране «переизбыток» специалистов с высшим образованием и т.д. В целом можно констатировать, что последние полтора десятилетия Россия не двигалась к «экономике знаний» [2].

Для исправления этого положения, негативные последствия которого трудно переоценить, необходимо срочно и радикально изменить позицию общества и государства в вопросах, затрагивающих все основные составляющие когнитивного процесса: «производство» знаний, распространение и персонификация знаний («производство знающих»), хранение и накопление знаний, применение знаний и преобразование их в инновации.

Новый этап экономической трансформации объективно требует, чтобы знания выступали в качестве [2, с. 74]:

- непосредственного продукта деятельности;
- предмета непосредственного потребления;
- важнейшего производственного ресурса;
- предмета распределения и/или рыночных транзакций;
- ресурса управления;
- средства консолидации и сохранения общества.

Очевидно, что, если «знаниевые» ресурсы становятся ключевыми в развитии организаций, социумов и мира, возникает задача управления потоками знаний. Управление может быть эффективным, если мы знаем структуру потока (знаний), можем определять (измерять) качественные и количественные характеристики.

Сегодня различают, например, 1) знания, ориентированные на эффективность, и 2) знания, ориентированные на инновации [4, с. 23]. Большинство успешно действующих компаний ориентированы на эффективность применения имеющихся знаний — управление этим процессом более понятно и конкретно, чем управление исследовательской работой и творческой средой.

И все же опыт наиболее успешных компаний подтверждает, что будущее принадлежит инновационным, а не наиболее эффективным компаниям.

Таким образом, речь уже идет не только о наличии и использовании интеллектуального капитала, но и об эффективном управлении его использованием.

Один из вариантов структуры интеллектуального капитала представлен в таблице 2 [4, с. 29].

Таблица 2

Нематериальные активы

Рыночные активы	Интеллектуальные активы	Человеческие активы	Инфраструктурные активы
Марки обслуживания	Патенты	Образование	Корпоративная культура

Окончание табл. 2

Рыночные активы	Интеллектуальные активы	Человеческие активы	Инфраструктурные активы
Марки товаров	Авторские права	Профессиональная квалификация	
Корпоративные марки	Программное обеспечение	Креативность	Управленческие процессы
Покупательская приверженность торговой марке	Права на дизайн	Связанные с работой знания	Информационные технологии
Корпоративное имя	Производственные секреты	Связанные с работой умения	Сетевые системы связи
Портфели заказов	Ноу-хау		
Механизм распределения	Товарные знаки		Отношения с финансовыми кругами
Деловое сотрудничество	Знаки обслуживания		
Франшизные соглашения			Требуемые стандарты
Лицензионные соглашения			

Данные таблицы 2 позволяют утверждать, что 1) все нематериальные активы, прямо или косвенно, являются производными интеллектуального потенциала людей; 2) перечисленные нематериальные активы выступают в виде (в той или иной степени) отчужденных от человека (в пространстве, во времени и т.д.), а также в виде персонифицированных и неотделимых от субъекта составляющих; 3) практически все составляющие нематериальных активов сегодня являются (могут быть) объектом управления.

Говоря об эффективном управлении потоком интеллектуального капитала, прежде всего следует признать, что вся инфраструктура, необходимая для его создания, обращения и использования, находится сегодня в процессе становления. Это связано не с тем, что интеллектуальные ресурсы вдруг неожиданно появились в хозяйственном обороте: фактически их использованию столько же лет, сколько и нашей цивилизации.

Речь идет о том, что впервые (если опираться на известную нам историю) интеллектуальные ресурсы вышли на первое (по значимости) место, оттесняя таких признанных лидеров, как материальные и финансовые. Однако совершенно очевидно, что если вся теория и практика, например, работы с финансовыми ресурсами, отработывалась и совершенствовалась много столетий (!), то для интеллектуальных ресурсов в их новом качестве этот процесс находится еще в самом начале.

Говоря о процессе управления интеллектуальными ресурсами, целесообразно обратиться к отдельным его составляющим и соответственно к

функциональным элементам «когнитивной инфраструктуры», поддерживающей этот процесс. Здесь можно выделить функции (применительно к потоку интеллектуальных ресурсов):

- генерирования;
- потребления;
- трансляции (передачи, распространения);
- накопления (хранения);
- преобразования (качественные, количественные).

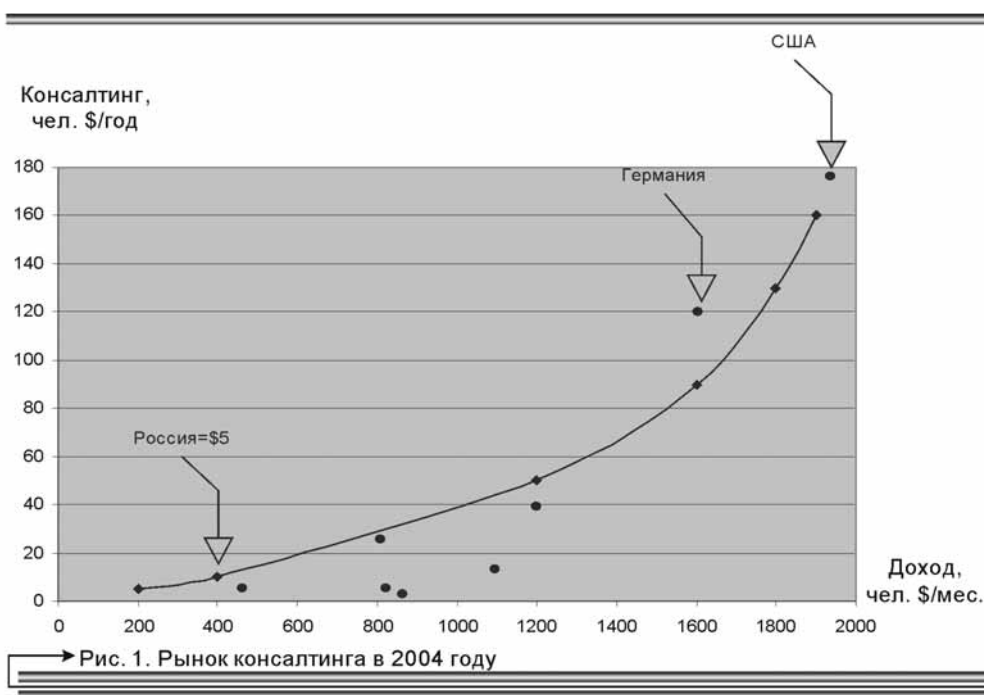
Учитывая реальную ситуацию в России и принимая безальтернативность инновационной трансформации отечественной экономики как данность, возможность эффективной реализации перечисленных выше функций, обеспечивающих все составляющие когнитивного процесса.

Прежде всего 1) следует с сожалением констатировать, что сегодня не существует целостной национальной Системы, гарантирующей расширенное воспроизводство, накопление и эффективное практическое использование интеллектуальных ресурсов; 2) элементы национальной инфраструктуры, ответственные за создание знаний, их распространение, накопление и хранение, а также использование, в течение последних 15–20 лет понесли значительный урон.

Однако сегодня можно отметить, что по ряду косвенных признаков в сфере потребления когнитивных ресурсов заметно оживление. Это можно, например, проследить по таким косвенным признакам, как «потребление» консалтинга и бизнес-образования [1].

Сегодня в развитых странах и консалтинг, и бизнес-образование являются 1) важными составляющими когнитивного процесса, 2) востребованными экономикой ресурсами.

Характерно, что по мере продвижения стран к развитой инновационной экономике востребованность этих ресурсов нелинейно возрастает (рис. 1, 2), цитируется по [1].



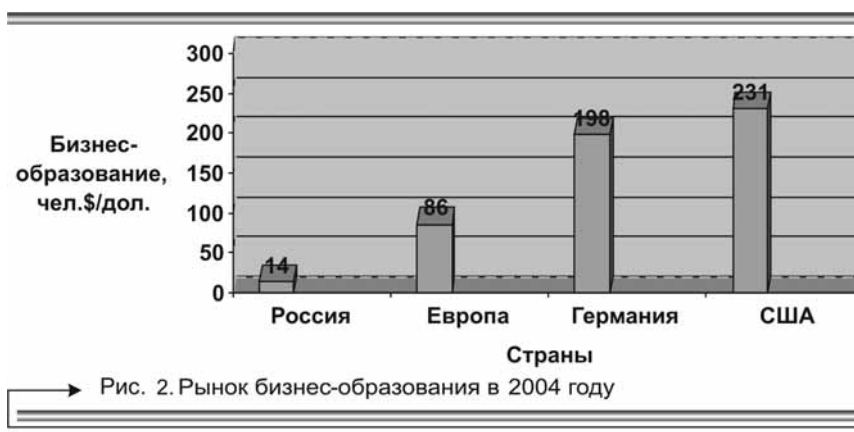


Рис. 2. Рынок бизнес-образования в 2004 году

Как показано в [1], рынок потребления интеллектуальных ресурсов в виде консалтинга и бизнес-образования нелинейно связан с уровнем реального личного совокупного дохода на человека; если последний превышает 1–1,2 тыс. долл. на человека в месяц, начинается резкий рост потребления этих когнитивных ресурсов во всех странах.

Опираясь на динамику когнитивных процессов в ряде стран, а также изменения отечественного рынка консалтинга и бизнес-образования, например, в Москве, автор исследования обосновывает реальную возможность роста этого рынка в России к 2016 году в 60 раз (что соответствует удвоению, приблизительно каждые 3 года) и достижения им уровня 1,5 млрд долл. в год.

Учитывая приведенные соображения по поводу нарастания (внутреннего) спроса на когнитивные ресурсы, имеющиеся у нас возможности удовлетворения этого спроса, а также производства экспортно-ориентированных когнитивных ресурсов.

Общеизвестное, а также уже упоминавшееся выше «состояние производственных мощностей» для выпуска «когнитивной продукции» позволяет утверждать, что наибольший потенциал по поддержке процессов производства, распространения, накопления и преобразования интеллектуальных продуктов сегодня в России сосредоточен в образовательной системе. Именно она и прежде всего представители сегмента высшего и среднего специального образования еще в начале 90-х годов научились привлекать и аккумулировать инвестиционные ресурсы (прежде всего — населения), что помогло не только сохранить, но и увеличить основной интеллектуальный ресурс — профессорско-преподавательский состав и студентов (в отличие от академической и отраслевой науки, где при резком уменьшении государственного и корпоративного финансирования альтернативных источников до сих пор не найдено).

Если обратиться к таблице 2 «Нематериальные активы» и рассматривать вуз как неразрывное единство образовательных, научно-исследовательских и инновационных процессов, то становятся очевидными и возможности активного участия университета (института) в организации и управлении всеми составляющими нематериальных активов — «рыночной», «интеллектуальной» (допускающей отчуждение от субъекта), «человеческой» (персонифицированной, неотчуждаемой), «инфраструктурной».

Применительно к «рыночным активам» комплексный интеллектуальный, профессиональный и творческий потенциал преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов вуза позволяет обеспечить разработку, поддержку и сопровождение, трансфер всех компонентов этой части активов.

Этот же потенциал вуза позволяет ему быть источником потока интеллектуальных активов в «окружающую среду» — социально-экономическую систему региона, остро нуждающуюся сегодня в таком потоке.

Поток «человеческих активов» обеспечивается вузом в силу основной направленности его образовательной деятельности — подготовки «знающих и умеющих» специалистов, чей профессиональный, интеллектуальный и креативный потенциал далее, в процессе их работы, будет порождать потоки «рыночных» и «интеллектуальных активов», инвестируя их в компанию-работодателя.

И, наконец, именно у вуза есть все возможности оказать содействие компаниям и предприятиям в формировании (разработка, трансфер, развитие) и капитализации инфраструктурных активов, которые сегодня становятся все более значимой составляющей нематериальных активов.

Попробуем, хотя бы приблизительно, оценить реальный потенциал вузов как активных участников когнитивных процессов в регионе. Поскольку вузы существенно отличаются масштабом, нормируем наши оценки применительно к 1000 студентов. Примем, что в среднем по аккредитованным вузам региона на 1000 студентов приходится 100 человек профессорско-преподавательского состава, ППС, 10 научных сотрудников, 15 аспирантов очной и заочной формы, 80 соискателей (из числа ППС), работающих над кандидатскими и докторскими диссертациями (разумеется, в каждом вузе соотношения могут быть иными, однако это не влияет на применяемый подход и может быть учтено в каждом конкретном случае).

В соответствии со стандартными Учебными планами (5-летний цикл, квалификация «специалист»), для каждого студента предусмотрено около 250 ч/год на выполнение практических работ (курсовые работы, практика, домашние задания, расчетные работы, контрольные, преддипломная практика, написание квалификационной работы и др.). Для 1000 студентов это составляет 250 тысяч часов в год.

По нормативам Министерства из бюджета времени преподавателя — 1550 час/год, около 20 %, то есть около 300 часов/год выделяется на научную работу; для 100 преподавателей это составит 30 тыс. час./год; научные сотрудники, очные и заочные аспиранты, соискатели добавят в этот бюджет еще около 30 тыс. час./год.

Суммируя, получим около 300 тыс. час./год — бюджет времени, которым обладает условный вуз с 1000 обучающихся студентов для обеспечения и поддержки потока когнитивных ресурсов в окружающей социально-экономической среде.

В пересчете на семичасовой рабочий день это эквивалентно работе приблизительно 170 квалифицированных сотрудников, которые, при соответствующей организации и управлении, являются сегодня резервом (ма-

лоиспользуемым) для поддержки процессов инновационной «знаниевой» трансформации региональной экономики.

Для 120 тыс. студентов это соответствует около 20 тыс. достаточно квалифицированных сотрудников, которые ожидают своего «призыва» в качестве источника интеллектуальных инвестиций в экономику Ростовской области.

Практика инновационного развития экономики нашего региона за последние несколько лет подтверждает, что ведущие вузы области, благодаря своему мощному когнитивному потенциалу, имеют все основания стать центрами формирования инновационных кластеров, которые, как показывает мировой опыт, могут служить точками роста и рычагами формирования креативной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Качалов И.В. Рынок бизнес-образования в России до 2016 года: проблемы, перспективы, прогноз // Бизнес-образование. 2005. №1.
2. Клейнер Г.Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические проблемы // Бизнес-образование. №1. 2005.
3. Кудров В.М. Инновационная глобализация, конкурентоспособность и российская экономика // Бизнес Академия. 2003. №1.
4. Мильнер Б.З. Управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2003. — XIV.
5. Питерс Том. Представьте себе! Пер. с англ. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. 2004.
6. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые имеют будущее. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика XXI», 2005.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКАХ С ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫМ ПРОДУКТОМ

А.Л. ХРОМЧЕНКО,

*преподаватель Государственного университета —
Высшей школы экономики, (г. Москва)*

Одной из основных целей социетальной трансформации, начатой в России в 90-х годах прошлого века, является формирование рыночной экономики. Неудивительно, что процесс перехода оказался очень нелегким, так как универсальной формулы развития, работающей во всех обществах одинаково эффективно, найти пока не удалось. Тем не менее, поставив цель, мы, как минимум, получаем общий вектор развития. Однако для того, чтобы двигаться в указанном направлении, мы должны четко осознавать и контролировать транзитные процессы и заранее понимать терминальные результаты такого движения.

Одним из таких базовых процессов, подлежащих обязательному анализу и взаимному адаптивному с тактикой развития, является потребительское поведение, поскольку именно оно лежит в основе функционирования любой экономической системы и тем более рыночной, с ее подчеркнутой индивидуализированностью. Рассмотрению этой проблематики посвящено множество научных трудов, тем не менее с течением времени рынок сильно меняется. В наши дни, когда большинство товарных рынков близки к насыщению, проблема потребительского решения переходит в плоскость выбора между марками одного и того же товара. Наибольший же интерес представляет анализ устойчивости такого выбора, то есть эффекта лояльности потребителей к конкретным маркам. Анализу этого вопроса в контексте существующих теоретических представлений и посвящена настоящая статья.

1. Неоклассическая теория поведения потребителя и эффект лояльности

На протяжении длительного периода в экономической науке явно доминировали неоклассические теории потребительского выбора, базирующиеся на фундаментальных положениях, сформулированных Маршаллом [2] и углубленных и доработанных Хиксом [4], Самуэльсоном [3] и рядом других авторов. Тем не менее, не смотря на строгую математическую логику и детальную проработку, стандартные модели потребления оказываются во многом ограниченными.

В основе неоклассических теорий потребления лежит ключевая предпосылка об обязательной рациональности потребительского выбора. Данное предположение представляется крайне не реалистичным, поскольку игнорирует целый ряд важнейших аспектов, рассмотрение и анализ которых необходим для понимания феномена формирования потребительских

предпочтений и осуществления потребительского выбора. Примерами такого рода значимых детерминант потребления могут служить такие явления, как привычка или аффективные покупки, которые имеют мало общего с рациональным поведением.

Кроме того, одним из базовых элементов неоклассической теории потребительского выбора является теория полезности, постулирующая, что предпочтения индивидов однозначно определены, то есть, что между любыми двумя товарами (или наборами) А и Б можно установить отношения предпочтения либо безразличия. Причем такого рода соотношение предполагается устойчивым, что при переходе к анализу потребительского выбора в нескольких периодах предопределяет постоянство этого соотношения во времени при условии неизменности самой функции полезности. Последнее же условие, как правило, полагается выполненным, то есть каждый индивид всегда характеризуется определенной функцией полезности, не подверженной временным трансформациям.

Отталкиваясь от приведенных утверждений, мы неизбежно встречаемся с рядом серьезных проблем. Во-первых, на поверхности лежит несостоятельность подхода в том случае, если два рассматриваемых товара или набора в принципе несравнимы. В остальных же случаях при анализе нескольких периодов однозначная детерминированность предпочтений представляется оправданной только для рынков с отсутствием продуктовой дифференциации, что имело место на ранних этапах появления и становления рыночной системы. На сегодняшний же день подавляющее большинство товарных рынков предлагают дифференцированный продукт, предоставляемый несколькими различными фирмами. Вследствие этого встает проблема выбора между отдельными марками товара. Теория полезности же, предполагая однозначную определенность предпочтений, не позволяет анализировать выбор между брендами, особенно его динамические аспекты, так как фактически не подразумевает возможности вариации выбора между марками для отдельного потребителя, основанной на каком-либо отличном от ценового или доходного критериев. Лояльность потребителей оказывается сама собой разумеющейся, что делает проблематичным, с одной стороны, описание ее природы, а с другой — объяснение феномена перехода потребления с одного бренда на другой.

Тем не менее необходимо отметить, что существует ряд моделей, рассматривающих рынки дифференцированных благ. Среди такого рода моделей наибольший интерес представляют так называемые адресные модели, поскольку они частично позволяют учесть эффект лояльности спроса¹. К этой группе относятся различные модификации модели Хотеллинга, а также модель Салопа.

В своей простейшей форме модель Хотеллинга (см., например, Perall, Richards, Norman [22]) кладет в основу дифференциации товара место расположения торговой точки фирмы вдоль линейного города². Жители такого

¹ Другая группа моделей рынков продуктовой дифференциации — модели Чемберлена — не отражают микроаспекты природы спроса на продукцию каждой фирмы, а потому не позволяют осуществить анализ потребительской лояльности к тем или иным маркам.

² Под линейным городом подразумевается простейшая модель города, имеющего всего одну прямую улицу.

города равномерно распределены вдоль его единственной улицы. Выбор потребителями той или иной марки товара определяется минимизацией транспортных расходов, которые пропорциональны расстоянию от жилья потребителя до места продаж товара. То есть получается, что индивиды будут покупать товар в той фирме, торговая точка которой расположена наиболее близко. В случае если два или несколько пунктов продаж находятся на одинаковом расстоянии от клиента, то последнему безразлично, в какую из фирм обращаться.

Таким образом, в этой модели лояльность спроса оказывается детерминированной одним единственным фактором — территориальной удаленностью места покупки, что существенно сужает рамки анализа, однако, что крайне важно, позволяет в принципе говорить о приверженности потребителей определенным маркам. Модель Хотеллинга с включением фактора цены делает еще один шаг вперед, позволяя обосновать клиентскую приверженность не только экономией транспортных расходов, но и ценой на данное благо. Теоретически возможно и дальнейшее расширение спектра факторов дифференциации в модели Хотеллинга, благодаря чему становится принципиально возможно построение многофакторной схемы выбора потребителя. Более того, при использовании такого подхода мы фактически можем не обращаться к теории полезности как таковой, что соответственно освобождает нас от необходимости решения целого ряда проблем с ней связанных.

Несмотря на указанные достоинства модели Хотеллинга, она имеет и очень серьезные ограничения. Лояльность потребителей в таких моделях при условии неизменности числа брендов на рынке носит статичный характер, то есть фактически спрос, однажды разбившись на лояльные потребительские сегменты для каждого бренда или сегменты равнозначного восприятия двух (или более) фирм, далее не претерпевает изменений. Для анализа перехода потребителей из разряда клиентов одной фирмы в группу покупателей компании-конкурента мы можем обратиться к сравнительной статике, то есть оценить новое равновесие в модели при изменении одного или нескольких входящих параметров (например показателей цены или расположения для одной или нескольких фирм). В результате мы получим некое новое равновесие, которое не будет иметь связи с предыдущим. Строго говоря, такой подход никак не может быть квалифицирован как динамический. В данной ситуации правильно говорить только о квазидинамическом анализе. Эта методология может быть правомерной при изучении систем с отсутствием памяти. Однако при рассмотрении потребительского поведения в системе факторов выбора мы сталкиваемся с наличием встроенной памяти системы, о чем свидетельствует, например, довольно широко распространенная методология анализа обучающей функции потребления (см., например, работы Демсеца [10]). В этой связи представляется необходимым поиск или построение некой модели, в которой равновесие в каждый период времени учитывало бы информацию о предыдущем пути эволюции системы. Для этого обратимся к поздним неоклассическим моделям, непосредственно разработанным для анализа лояльного потребительского поведения.

2. Эффект лояльности в современных неоклассических моделях

Одной из наиболее ранних работ, которые в принципе в явной форме изучают или хотя бы делают поправку на лояльность потребителей, является работа Льюиса [16]. Надо отметить, что, несмотря на впечатляющее название — «Заметки о экономике лояльности», работа содержит в основном иллюстративный материал. По мнению автора, лояльность интересна не как самодостаточный феномен, а как основание для распространенной практики ценовой дискриминации³, выражающейся в сознательном предоставлении более низкой цены на один и тот же товар постоянным покупателям по сравнению со случайными. Льюис говорит о необходимости регулирования, а в идеале — запрета такого рода дискриминации.

Факт существования и значимости эффекта лояльности потребителей показал в своей работе Браун [8]. Он предложил использовать лояльность в качестве критерия дифференциации домохозяйств. Интересно, что эта работа вызвала нарастание интереса к проблеме приверженности к брендам как таковой, причем как среди ученых, так и среди маркетологов, важнейшим аспектом анализа Брауна для которых является вытекающий из него вывод о том, что лояльность может быть положена в основу сегментации рынка.

Интересный анализ феномена лояльности предлагает Демсец [10]. В своем исследовании он показал существование обучающей функции потребления, то есть того факта, что покупатели постепенно выявляют сравнительные характеристики различных марок товара и начинают основывать собственный выбор на накопленном опыте, а не на реакции на кампании по стимулированию спроса. По причине существования такого рода обучающей функции имеет место феномен формирования лояльного спроса. Подход Демсеца очень удачен для анализа рынков товаров, качество которых не может быть установлено непосредственно во время покупки («experience goods» по классификации Нельсона⁴ [21, с. 734–742]). Тем не менее данная теория не может объяснить приверженность к отдельным брендам в случае, если они имеют примерно одинаковый уровень качества.

Фарлей попытался охарактеризовать домохозяйства, склонные к более лояльному потребительскому поведению [11], предположив, что количество времени и усилий, которые покупатели склонны тратить на поиск лучшего товара в данном классе, определяется выгодами, которые такой поиск может принести. Последние же положительно зависят от объема спроса индивида на данный товар. Основная выгода, к которой может привести поиск, состоит в более низкой цене.

Фарлей выдвинул три ключевые гипотезы:

1. Индивиды, покупающие большее количество товара, менее лояльны к определенным брендам, так как, тратя существенные силы на поиск лучшей цены, всегда готовы переключиться на новый предпочтительный вариант.

³ Льюис анализирует лояльность только в контексте ценовой скидки для постоянных клиентов.

⁴ Помимо указанного типа товаров, Нельсон также выделял так называемые товары поиска («search goods»), о качестве которых можно судить непосредственно перед покупкой.

2. Домохозяйства с более высокими доходами более лояльны к конкретным маркам, так как для них альтернативные издержки поиска, связанные со стоимостью потраченного на это времени, существенно выше.

3. При одинаковом совокупном доходе домохозяйства большего размера менее лояльны, так как они вынуждены больше заботиться об эффективном использовании денежных средств для достижения того же уровня жизни, что и небольшие семьи.

Регрессионный анализ ряда рынков, в котором зависимой переменной было число марок, приобретаемое семьей в данном товарном классе, а независимыми — доход, размер семьи и уровень потребительских расходов семьи, не подтвердил ни одну из трех гипотез. Во-первых, для части анализируемых рынков Фарлей обнаружил положительную зависимость между лояльностью и объемом покупок. Во-вторых, домохозяйства с более высоким уровнем дохода демонстрировали меньшую лояльность. Наконец, в-третьих, размер семьи, как оказалось, не имеет систематической связи с лояльностью. Построенные регрессии имели крайне низкое значение коэффициента детерминации R^2 . Примечательно, что объясняющие переменные дохода и потребления сильно скоррелированы, а потому регрессии Фарлея подвержены серьезной мультиколлинеарности, в свете чего полагаться на их выводы надо крайне осторожно.

Несмотря на противоречивые результаты и существенные методологические недостатки, анализ Фарлея вызвал большой резонанс и был положен в основу целого ряда более поздних работ. Особенно интересен вывод Фарлея относительно положительной зависимости степени лояльности от уровня дохода потребителей. Фарлей объяснял этот факт тем, что доход помимо собственной значимости выполняет функции прокси-переменной для уровня образования, более высокий уровень которого ведет к большим усилиям по поиску предпочтительного товара в целях повышения эффективности потребления.

Франк, Дуглас и Поли, включив в регрессии существенно большее число объясняющих переменных, в том числе и уровень образования, тем не менее, пришли к выводу о том, что предполагаемая Фарлеем положительная зависимость дохода и лояльности имеет место далеко не всегда [12]. Более того, Масси, Франк и Лодаль, проведя регрессионный анализ для рынков пива, кофе и чая, получили вывод об отрицательной зависимости лояльности и дохода [19].

Анализируя логику Фарлея, Шарир [23] предлагает следующие рассуждения. С ростом доходов альтернативная стоимость потраченного на поиск товара времени растет, а потому потребители склонны его экономить. С одной стороны, это ведет к тому, что они, не занимаясь дополнительными поисками, могут увеличивать свою лояльность к наиболее доступным или привычным брендам (эта логика лежала в основе рассуждений Фарлея). Однако, с другой стороны, желая сэкономить время, но при этом не понести серьезных потерь от потребления, возможно, лучшей из доступных марок, покупатели могут демонстрировать абсолютно случайный выбор бренда. Какой из этих эффектов перевесит, априорно сказать трудно, поэтому в целом разумно сделать вывод о том, что прямой зависимости

между доходом и лояльностью нет вообще. Этот вывод представляется наиболее полно обоснованным и не противоречит эмпирическим данным.

Помимо исследований лояльности в контексте ее частных детерминант, существуют также и более общие подходы, предлагающие построение некой общей теоретической модели. Наиболее ранние научные поиски использовали бинарную функцию лояльности. Например, в модели Коломбо — Моррисона потребители каждой марки делятся на «строгих приверженцев» и «потенциальных перебежчиков» [20, 9]. В своем исследовании Рай уже использует 6 уровней лояльности [23]. Наконец, Агравал вводит непрерывную функцию приверженности [5].

Наиболее заметным течением среди моделей, использующих непрерывные функции лояльности, является вероятностный подход, предполагающий оценку вероятности покупки бренда, зная о том, товар какой марки был приобретен в предыдущий период. В большинстве работ для этого применяют цепи Маркова, в основе которых лежит предположение о том, что в последовательности событий вероятность каждого следующего зависит только от предыдущего события и не зависит от более ранних. В терминах потребительского поведения это означает, что выбор покупателем того или иного бренда в каждый момент времени зависит только от выбора, сделанного в предшествующий период, и не зависит от решений, принимаемых в периоды более удаленные. Такая логика прорабатывается в докторской диссертации Куена [14], а также в исследованиях Липштайна и Харари [18], [13], [17].

Использование цепей Маркова представляется очень удобным и проверенным исследованиями в других областях подходом. Тем не менее основополагающий постулат о независимости текущего выбора от отстоящих более чем на один период во времени весьма уязвим для критики. Простейшим контрпримером может служить ситуация, в которой индивид, купив в период времени $t-1$ товар новой для него марки А, остался недовольным данной маркой и потому решил вернуться к марке В, которую он предпочитал в периоды, предшествующие $t-1$. В этой ситуации потребительский выбор в момент t определяется отнюдь не только решением, принятым в период $t-1$.

Подводя итог обзору направлений специальных теоретических разработок лояльности, можно говорить о том, что неоклассическая теория существенно продвинулась на этом пути, предложив пути решения проблемы анализа потребительского выбора как системы с наличием памяти. Тем не менее мы сталкиваемся со следующей методологической проблемой: неоклассический подход учитывает только ограниченный набор факторов выбора. С одной стороны, как было показано на примере модели Хотеллинга, возможно включение в анализ неограниченного числа факторов, но, с другой стороны, мы неизбежно остаемся в рамках предпосылки рациональности потребительского выбора, что не позволяет анализировать аффективные покупки. Кроме того, неоклассика не анализирует и внешние факторы выбора, связанные с состоянием среды, в которую включена система отно-

шений потребителя с брендом, то есть общество как надмикросистемную реальность. В этой связи имеет смысл обратиться к теориям, выходящим за рамки неоклассической экономики и делающим акцент именно на не освещенных последней сторонах проблемы. Релевантные теории могут лежать не только в рамках экономической науки, но и в целом ряде смежных областей, например, таких, как социология.

3. Социальные аспекты теории потребления: между социологией и институционализмом

Отдельным теоретическим направлением, освещающим в том числе и потребительское поведение индивидов, является институциональная экономика, основное критическое положение которой по отношению к традиционному неоклассическому анализу состоит в отрицании методологического индивидуализма. Институциональный подход, равно как и социологический, предполагает рассмотрение не отдельных независимых потребительских решений, а выбор, формируемый под влиянием социальной и культурной среды, в которой находится индивид. Таким образом, предпочтения оказываются предсказуемыми и доступными для изучения.

Одной из первых работ по потреблению в данном ключе является «Теория праздного класса» Веблена [1], которая, страдая определенной односторонностью, тем не менее существенно расширяет представления о природе потребления как такового.

Основная идея Веблена состоит в том, что в основе социальных отношений лежит материальное благосостояние. Чем скорее человек хочет иметь более высокий социальный статус и большую степень уважения и вес в обществе, он должен демонстрировать собственное богатство. Двумя формами такой демонстрации, по Веблену, являются показной досуг и показное потребление⁵. Исторически именно показной досуг был основной формой демонстрации социального статуса праздным классом, избегавшим любых форм производительной деятельности. Однако с течением времени, с одной стороны, происходит существенное сокращение распространения домашних слуг, а с другой — постепенное формирование ценностных представлений, согласно которым абсолютно не производительное существование достойно скорее осуждения, чем уважения.

Более того, показной досуг эффективен в небольших замкнутых сообществах, где все члены знакомы друг с другом, в больших же современных обществах, в которых люди преимущественно оказываются незнакомыми, только показное потребление, наблюдаемое в том числе и незнакомыми людьми, оказывается эффективным с точки зрения демонстрации состоятельности и достижения определенного положения в обществе. Далее с ростом доходов населения показное потребление охватывает все большее и большее число людей и социальных групп. В результате формируется и

⁵ В оригинале «conspicuous leisure» и «conspicuous consumption».

устойчиво растет спрос на предметы роскоши, основной смысл потребления которых состоит отнюдь не в их функциональности, а в желании утвердить собственное общественное положение.

Таким образом, Веблен представляет роль потребления как инструмента достижения и воспроизводства социального статуса. С точки зрения настоящего исследования, имеет смысл отметить, что вебленовская схема объяснения моделей потребления частично согласуется с идеей формирования лояльности спроса отдельных социальных групп к отдельным товарам, носящим символический статусный характер для данных групп. Наиболее общий и значимый вывод, который может быть взят из институционального подхода в целом и работы Веблена в частности, состоит в том, что решение потребителя о покупке того или иного товара носит не только непосредственно индивидуальный, но и наиндивидуальный социально детерминированный характер.

Идея связи социальных характеристик и потребления, в том числе и лояльного, также соответствует логике рассуждений Бурдье [7]. Однако Бурдье, в отличие от Веблена, который берет за основу дифференциации единственный критерий — материальное благосостояние, применяет более многогранный подход. Согласно Бурдье, в основе различия между социальными группами лежит разная степень наделенности каждым из двух важнейших видов капитала⁶: экономического и культурного. Концепция культурного капитала была отдельно разработана Бурдье и связана в первую очередь с уровнем образования: чем дольше и чем в более элитных учебных заведениях учился индивид, тем большим запасом культурного капитала он обладает.

В результате социальная позиция определяется уровнем запаса экономического и культурного капитала. Более того, каждая из возможных комбинаций предполагает определенный стиль жизни, а потому влечет за собой полный набор культурных и социальных практик, специфичных именно для данной группы, в том числе и модели потребления, которые, в свою очередь, воспроизводят социальную дифференциацию.

На основе рассуждений Веблена и Бурдье мы получаем два важных фактора потребительской лояльности: воспроизводство социальной дифференциации и поддержание определенной статусной позиции, с одной стороны, и формирование и сохранение идентичности с некоторой социальной группой, с другой. Первый из этих факторов по своему влиянию близок (но не идентичен) влиянию дохода. С его помощью можно объяснить, почему те или иные группы потребляют товары тех или иных групп, однако возможности его использования для ответа на вопрос о том, устойчивы ли предпочтения индивидов касательно конкретных марок данного товара, представляются весьма ограниченными. Что же касается второго фактора, то он, напротив, может быть рассмотрен как один из ключевых

⁶ В общем виде Бурдье выделяет существенно большее число видов капитала (социальный, человеческий, символический и т.д.), однако именно два указанных типа лежат в основе его анализа [7].

детерминантов лояльности потребителей. Именно с его действием связаны такие эмпирические приложения, как апелляция брендов к четко определенным группам внутри рынка.

Вообще говоря, одной из основных особенностей социологического подхода к потреблению является его изучение именно — а в большинстве случаев исключительно — в контексте его социального значения, будь то утверждение или демонстрация собственного статуса, воспроизводство сформированных обществом устоев или что-либо еще.

В аналогичном надиндивидуальном ключе рассуждает и Бодриар [6], указывая на то, что в понятие «потребности» в наши дни вкладывается далеко не то, что вкладывалось несколько веков назад, а значит, их изучение должно выходить за рамки анализа отдельного потребителя. По его мнению, ключ к формированию потребностей лежит в сфере производства, которая успешно использует инструменты маркетинга и рекламы для создания и поддержания потребностей как таковых. Таким образом, потребности фактически производятся, а значит, сфера потребления есть лишь дополнительный ресурс производства. Следовательно, потребление не имеет никакого отношения к удовольствию или независимому выбору покупателей. Надо сказать, что Бодриар продолжает рассуждения в духе марксизма, говоря о том, что, в соответствии с приведенной логикой, потребление есть лишь дополнительная область эксплуатации, поддерживающая существование капитализма. Для нас же важнейшим является вывод о том, что потребности контролируемы и, более того, формируемы, а значит, лояльность как характеристика потребления также поддается управлению, причем — поскольку Бодриар говорит о рекламе — можно ставить вопрос об управлении предпочтениями и лояльностью к каждому конкретному бренду, а не просто некой товарной группе.

Таким образом, обращение к институционализму и социологии потребления дает возможность существенного расширения спектра факторов, объясняющих лояльное поведение потребителей. Эти подходы позволяют выйти за строгие рамки рационального индивидуализма. Однако, выделив в русле неоклассики ряд подходов, позволяющих анализировать динамические системы с наличием памяти (центральная проблема анализа в пункте 1.2), а также найдя дополнительные детерминанты потребительского поведения в рамках институционального подхода и социологии потребления, мы сталкиваемся с новой проблемой: как смоделировать поведение потребителей с учетом всех выявленных факторов, если сами неоклассические подходы эффективно моделируют лишь индивидуальные рациональные аспекты поведения? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к новой функционалистской теории потребления.

4. Функционалистский этап в развитии экономической теории потребления

В соответствии с функционалистским подходом анализ поведения потребителя углубляется в направлении множественности переменных выбо-

ра, что предполагает, с одной стороны, расширенную трактовку товаров, которые рассматриваются как наборы значимых для потребителя характеристик, а с другой — дополнительный анализ решений об индивидуальном производстве и инвестициях.

У истоков новой функционалистской теории потребления лежит подход Ланкастера, разработавшего модель атрибутов товара [15]. Ланкастер переходит на более низкий уровень рассмотрения благ, предлагая анализировать товары как наборы определенных характеристик — атрибутов товара, каждая из которых имеет самостоятельную значимость для потребителя. Таким образом, спрос на каждый отдельный товар складывается из спросов на отдельные атрибуты. Такой подход позволяет выявить предпочтения потребителей относительно различных благ, а также детально проанализировать природу и степень их взаимозаменяемости.

Вообще говоря, одна из основных претензий новой функционалистской теории потребления к маржинализму состоит в сильной зависимости неоклассической теории потребительского выбора от экзогенной психологической теории предпочтений. Для преодоления этой проблемы Стиглер и Беккер [26] разработали идею о том, что от самой по себе теории предпочтений в ее привычном смысле можно вообще отойти, поскольку потребители на самом деле не имеют предпочтений относительно рыночных благ как таковых. Система предпочтений построена относительно благ более высокого уровня, а потому сами предпочтения не меняются с появлением на рынке новых товаров и услуг. Блага более высокого уровня производятся домохозяйствами самостоятельно с помощью домашней производственной функции или, как называл ее Ланкастер, потребительской технологии. Например, в разные периоды человек может в зависимости, скажем, от моды покупать разную одежду, однако модный костюм — благо более высокого порядка, создаваемое с помощью конкретных предметов одежды, остается неизменным. Таким образом, факторы и технология производства могут меняться, однако система предпочтений и соответственно спрос на блага более высокого порядка остаются неизменными.

Такой подход может иметь широкое не только теоретическое, но и практическое применение. Например, представления о неизменности спроса на блага высокого порядка дают возможность фирме успешно продвигать предлагаемый товар как продукт, обладающий оптимальным набором характеристик для получения желаемого блага более высокого порядка, например комфорта. Более того, идея неизменности спроса на блага высокого порядка может быть положена в основу формирования потребительской лояльности к продукции конкретно взятой фирмы.



Резюмируя вышесказанное, можно сформулировать основные положения, которые могут быть интегрированы из разных областей знания о поведении потребителя в некую единую систему.

В соответствии с утверждениями Беккера, Стиглера и Ланкастера, имеет смысл отделять потребность от конкретного товара. Предполагается оправданным и целесообразным принять положение о том, что система потребностей индивидов строится в отношении благ более высокого порядка.

Частные же рыночные блага позволяют удовлетворять эти потребности, сами при этом являясь не предметами, а лишь средствами удовлетворения потребностей. В соответствии с этой аргументацией можно говорить о крайне низкой изменчивости во времени структуры предпочтений индивидов, что никак не противоречит высокой волатильности спроса на те или иные товары или их конкретные марки. По мнению автора настоящей статьи, такое положение представляется очень удобным для анализа спроса на отдельные товары, так как фактически предполагает введение более или менее жесткой референтной системы предпочтений в отношении благ высокого порядка.

Товары, представленные на рынке, следует воспринимать не как некие единые предметы, а как наборы ряда атрибутов, что позволяет рассматривать отдельные характеристики товара в контексте его пригодности для удовлетворения потребностей индивидов в благах более высокого уровня. Таким образом, один и тот же товар, благодаря наличию у него разных атрибутов, может удовлетворять различные потребности в благах более высокого уровня. Например, покупая костюм, индивид может, с одной стороны, удовлетворить потребность в модной одежде, с другой — в уважении. Первое возможно в силу атрибутов костюма, связанных с его фасоном, второе — благодаря высокому уровню обслуживания при покупке. Отсюда вытекает еще одно интересное приложение данного теоретического подхода, а именно вывод о том, что система потребностей индивида и товарный ассортимент на рынке не находятся в отношениях взаимнооднозначного соответствия. То есть как один товар может удовлетворять различные потребности, так и одна потребность может быть удовлетворена при помощи различных товаров. Таким образом, система потребительского выбора благ оказывается нелинейной, даже если принять допущение о том, что структура потребностей может быть рассмотрена как фиксированная.

Далее, если товар — это набор атрибутов, то соответственно решение о его покупке определяется наличием и выраженностью у него тех или иных атрибутов, а также возможностью удовлетворения с их помощью потребностей индивида. Соответственно подавляющее большинство факторов потребительского выбора может быть выведено из анализа структуры потребностей индивида и способности каждого конкретного товара их удовлетворять.

Различные теоретические направления предлагают и обосновывают целый ряд значимых факторов потребительского поведения. Сведя их воедино, мы получаем более или менее подробный перечень элементов системы потребительского выбора, который с учетом указанных выше онтологических предпосылок, а также положений о динамическом характере и наличии памяти позволяет производить непосредственное моделирование такой системы. Отдельного внимания при таком анализе заслуживают факторы, традиционно выпадающие из поля зрения экономической теории, как-то: многочисленные «нерациональные» детерминанты спроса. С их помощью возможно объяснить такие явления, как импульсные покупки и покупки «по привычке». К этой же группе «недооцененных» следует причислить все факторы, выходящие за пределы индивидуального анализа потреби-

теля. В этой категории можно, например, выделить различного рода поведенческие (и в частности покупательские) ориентации на других членов малых и больших групп, в которые включен рассматриваемый индивид. Можно с уверенностью утверждать, что социальные установки ничуть не менее важны, чем индивидуальные, а следовательно, не могут игнорироваться при изучении потребительского поведения. Таким образом, несмотря на сложность применения, только комплексный подход к поставленной проблеме с учетом всех наиболее значимых факторов может привести к содержательным выводам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен, Т. *Теория праздного класса*, пер. с англ. М.: Прогресс, 1984.
2. Маршалл, А., *Принципы экономической науки, т. I*, пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.
3. Самуэльсон, П. *Экономикс*, пер. с англ. М.: Прогресс, 1994.
4. Хикс, Дж. *Стоимость и капитал*, пер. с англ., М., Прогресс, 1993.
5. Agrawal, D. *Effect of brand loyalty on advertising and trade promotions: a game theoretic analysis with empirical evidence*, Marketing Science, Vol. 15, Issue 1, 1996, pp. 86–108.
6. Baudrillard, J., *Selected writings, Consumer Society*, ed. by M. Poster, Cambridge, Polity Press, 1988 [1970], pp. 29–56.
7. Bourdieu, P., *Distinction. A social critique of the judgment of taste*, translated by R. Nice, London, Routledge & Kegan Paul, 1984 [1979].
8. Brown, G.H., *Brand loyalty — fact or fiction*, Advertising Age, Vol. 23, Jun., 1952, pp. 52–55.
9. Colombo, R.A.; Morrison, D.G., *A brand switching model with implications for marketing strategies*, Marketing Science, Vol. 8, Winter, 1989, pp. 87–110.
10. Demsetz, H., *The effect of consumer experience on brand loyalty and the structure of market demand*, Econometrica, Vol. 30, No. 1, Jan., 1962, pp. 22–33.
11. Farley, J.U., *«Brand loyalty» and the economics of information*, The Journal of Business, Vol. 37, No. 4, Oct., 1964, pp. 370–381.
12. Frank, R.E.; Douglas, S.P.; Polli, R.E., *Household correlates «brand loyalty» for grocery products*, The Journal of Business, Vol. 41, No. 2, Apr., 1968, pp. 237–245.
13. Harary, F.; Lipstein, B., *The dynamics of brand loyalty: a Markovian approach*, Operations Research, Vol. 10, No. 1, Jan.-Feb., 1962, pp. 19–40.
14. Kuehn, A.A., *An analysis of the dynamics of consumer behavior and its implications for marketing management*, Doctoral dissertation, Carnegie Institute of Technology, 1958.
15. Lancaster, K.J., *A new approach to consumer theory*, The Journal of Political Economy, Vol. 74, Apr., 1966, pp. 132–157.
16. Lewis, W.A., *Notes on the economics of loyalty*, Economica, New Series, Vol. 9, No. 36, Nov., 1942, pp. 333–348.
17. Lipstein, B., *Test marketing: a perturbation in the market place*, Management Science, Application series, Vol. 14, No. 8, Apr., 1968, pp. B437–B448.
18. Lipstein, B., *The dynamics of brand loyalty and brand switching*, Proc., Fifth Annual Conference, Advertising Research Foundation, NY, 1959, pp. 101–108.
19. Massy, W.; Frank, R.; Lodahl, T., *Purchasing behavior and personal attributes*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1968.

20. Massy, W.F.; Montgomery, D.B.; Morrison, D.G., *Stochastic models of buying behavior*, Cambridge, MA: The MIT Press, 1970.
21. Nelson, P., *Advertising as information*, The Journal of Political Economy, Vol. 82, Jul. — Aug, 1974, pp. 729–754.
22. Pepall, L.; Richards, D.J.; Norman, G., *Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice, 2nd edition*, USA, South-Western, Thomson Learning, 2002.
23. Raj, S.P., *The effect of advertising on high and low loyalty consumer segments*, The Journal of Consumer Research, Vol. 9, No. 1, Jun., 1982, pp. 77–89.
24. Sharir (Shraier), S., *«Brand loyalty» and the household's cost of time*, The Journal of Business, Vol. 47, No. 1, Jan., 1974, pp. 53–55.
25. Stigler, G.J.; Becker, G.S., *De gustibus non est disputandum*, American Economic Review, Vol. 67, Mar., 1977, pp. 76–90.

БУДЕТ ЛИ В РОССИИ СОЦИАЛЬНО-ЭФФЕКТИВНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ?

В.А. ДМИТРИЕВ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Кисловодский институт экономики и права*

В последнее время много говорится и пишется о том, что рыночные преобразования в России пока так и не дали общих положительных результатов, не воспринимаются большинством населения как социально справедливые. Основные аргументы такого положения сводятся к низким доходам, жилищной и коммунальной необустроенности значительной части населения, плохой социальной защищенности.

Известные психоаналитики, проводя социологические исследования, констатируют, что попытка демократизировать общество, где почти нет экономически свободных людей, не удалась [5, с. 3]. Так, может быть, все-таки и начать с последнего, чтобы реформы направить именно на создание предпосылок становления общества экономически свободных людей? Тогда сразу встает вопрос о заработной плате, поскольку эта форма доходов является основной для большинства населения.

О недопустимо низких абсолютных размерах оплаты труда в нашей стране написано достаточно много, доказательно и популярно (см., например: [1; 10] и др.). Такое явление становится определенным и весьма неприятным результатом проводимых реформ, которое не в состоянии изменить и осуществляемые ныне известные национальные проекты.

При этом, что самое печальное, и время, прошедшее с начала рыночных преобразований в России, и соответствующие финансовые ресурсы, как отмечается в материалах Счетной палаты по итогам десяти лет российской приватизации [2, с. 4, 6; 4, с. 3, 8, 9], были достаточными, чтобы реализовать изначальные цели — значительно обновить основные производственные фонды, сформировать новую эффективную систему менеджмента, вывести заработную плату на достойный уровень и т.п.

Страна снова оказывается всё перед теми же вопросами экономического бытия, которые удачно сформулированы следующим образом — что же мешает в нашей стране утверждению рыночного производства и гражданского общества? [12, с. 7].

Подобные грустные результаты являются достаточным основанием для утверждения о том, что реализуемая за эти годы форма экономического развития оказалась неэффективной для национальной экономики в целом. Таким образом, снова обостряется вопрос о форме экономического развития, о поиске той экономической парадигмы, которая могла бы стать основой для российской национальной идеи.

На наш взгляд, необходимым фактором эффективной и социально справедливой экономики является такая структура использования национального продукта, в которой однозначно представлен приоритет оплаты труда.

Вообще формирование структуры национальной экономики любой страны происходит под воздействием совокупного спроса (при разном отношении к значению этого фактора его важность не подвергается сомнению ни в каких направлениях экономической науки). При этом структура совокупного спроса имеет и достаточно выраженную социальную особенность. Обратимся к обобщенным схемам макроэкономического кругооборота, использовавшимся при формировании современной версии национального счетоводства, в части состава совокупного спроса.

Валовой национальный продукт (ВНП), созданный национальными производителями, первоначально составит совокупные амортизацию (D), заработную плату (W) и прибыль (P), которые соответственно трансформируются в совокупное потребление (C) из заработной платы и прибыли и совокупные сбережения (S) из заработной платы и прибыли. Последние при эффективной работе банковской и финансовой систем должны адекватно трансформироваться в совокупные инвестиции (I).

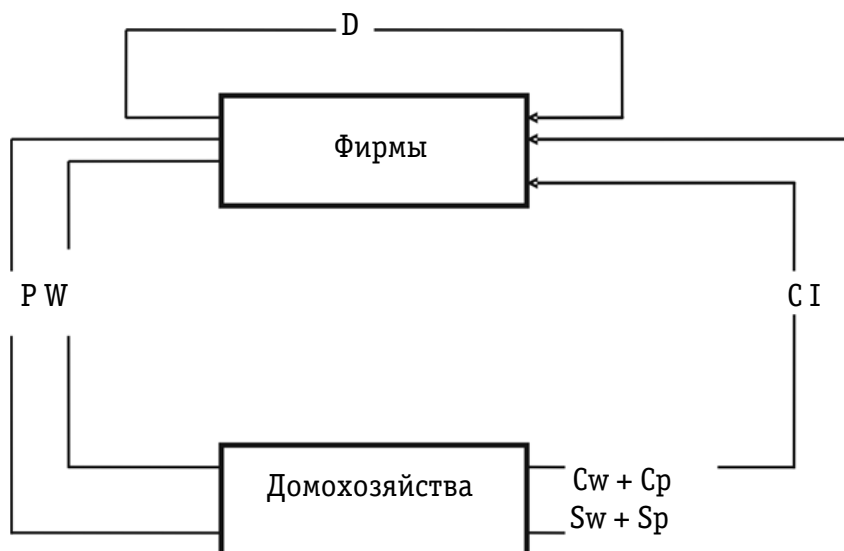


Рис. 1. Схема макроэкономического кругооборота.

Таким образом, структура первичных доходов, формируемых из созданного валового национального продукта, определяет общие параметры будущих компонентов и предпочтений совокупного спроса, а через них и воспроизводимую структуру национальной экономики (конечно, значительную роль в этих процессах играют государственные расходы, но они, как правило, только усиливают социальную компоненту).

Если представить структуру национальной экономики посредством пространственного деления на производство средств производства и услуги производственного назначения (I), производство предметов потребления и услуг потребительского характера (II) и воспроизведенные фонды возмещения, потребления и накопления (ФВ, ФП, ФН), то самая общая схема покажет, что основные пропорции в экономике с приоритетами оплаты труда в присвоении национального продукта будут предопределяться совокуп-

ным потреблением из заработной платы и совокупными сбережениями из заработной платы:

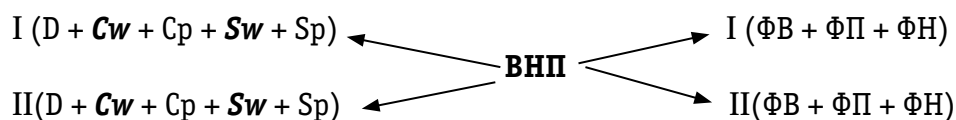


Схема 1. Структура национальной экономики

В итоге формируемая структура национальной экономики будет обеспечивать социальную самоориентацию рыночной экономики, поскольку именно такие приоритеты будут характерны для совокупного спроса.

История общественного развития в конце XIX и на протяжении XX веков дает основания различать как эмпирический факт хозяйственные системы, функционирующие в условиях преобладания одной формы собственности (будь то частная или государственная) или предполагающие в качестве своей основы их реальное многообразие.

Общим для систем, основывающихся на какой-либо одной форме собственности, является закономерное сокращение доли национального дохода, распределяемого через формы оплаты труда создающих его работников. В марксовской теории капитализма девятнадцатого века, с указанной точки зрения, отчетливо представлена динамика доли оплаты труда в первичном присвоении вновь созданной стоимости через содержание закона прибавочной стоимости и всеобщего закона капиталистического накопления.

Падение этой доли в период первоначального накопления капитала и дало те веские основания, на которых возникла теория эксплуатации. Когда в начале прошлого столетия с монополией частной собственности было покончено в экономически развитых странах, то начала расти и рассматриваемая доля оплаты труда. Процесс этого перехода был достаточно болезненным, о чем ярко свидетельствуют времена Великой депрессии и Нового курса.

Явление сокращения доли оплаты труда было характерным и для советского периода истории в нашей стране с безраздельным господством единственной государственной собственности. Об этом свидетельствуют наиболее общие цифровые данные. Так, к концу двадцатых годов (времени окончания новой экономической политики — своеобразной формы экономического многообразия) в виде доходов по труду распределялось более 60 процентов национального дохода [9, с. 497–500]. А к концу восьмидесятых годов доля национального дохода, распределяемого через заработную плату, в СССР составляла уже менее 40 процентов [14, с. 5, 34, 77].

Следовательно, присвоение в советской экономике носило преимущественно эксплуататорский характер, заключающийся в приоритетной реализации интересов государства, а не интересов трудящихся. При этом единая тарифная система заработной платы, распространявшаяся на всю нашу бывшую страну, обеспечивавшая этот низкий уровень оплаты труда, была не чем иным, как инструментом государственной эксплуатации. Еще одним инструментом эксплуатации были общественные фонды потребления с завуалированными принципами распределения по всевозможным управле-

ниям, распределителям и т.п. Среди форм эксплуатации нельзя забывать и явление бесхозяйственности.

Таким образом, говоря о закономерностях развития социально-экономических систем в XIX — начале XXI веков, надо отметить, что общим для систем с одной формой собственности в своей основе является закон сокращения доли национального дохода, первично присваиваемого в форме оплаты труда создающих его работников.

Одним из результатов действия данного закона является свертывание системы экономического стимулирования производственной деятельности для основной части общества. Кроме того, поскольку сокращению доли национального дохода, распределяемого в виде оплаты труда, существуют объективные пределы, связанные с крайне низким уровнем экономической активности людей и нарастанием противоречий в обществе, то эти системы являются самоотрицающимися системами.

Конечно, с исторической точки зрения, данные системы выполнили значительную позитивную функцию, которая заключается в создании основ индустриального производства, что возможно только в условиях широкого и массового неэквивалентного присвоения национального дохода частным капиталом или государством, позволяющего экспансию процессов накопления. По сути дела, с этой точки зрения, по своим экономическим итогам и социальному драматизму результаты первоначального накопления капитала в первой трети XIX века в Западной Европе и индустриализации, осуществленной большевиками в нашей стране в первой половине XX века, очень схожи.

Обеспечив становление индустриального производства с его высокой производительностью (которая, в свою очередь стала основой для последующих постиндустриальных и информационных обществ), системы производственных отношений с одной формой собственности в основе и сверхмерной эксплуатацией основной части общества исчерпывают свой позитивный потенциал. Дальнейшее экономическое развитие требует других принципов и иных движущих сил, которые следует искать во взаимодействии различных форм собственности, обеспечивающих появление нового характера присвоения.

При его рассмотрении первоочередное внимание следует уделить отношениям, характеризующим прежде всего саму систему. Подчеркнем, что подобные законы существуют благодаря многообразию форм собственности и их взаимодействию и не сводятся к законам отдельных их форм.

При монополии одной формы собственности, как уже отмечалось, снижается доля трудящихся в использовании национального дохода, нет способа гармоничного разрешения этого противоречия. При многообразии форм собственности, отражающих весь спектр экономических интересов и отношений в обществе, ликвидируется монополия на присвоение результатов труда. И особое значение приобретает перелив рабочей силы по различным формам собственности. Главным его экономическим мотивом для отдельных работников становится поиск таких мест трудовой деятельности, где более значительная доля вновь созданного продукта включается в индивидуальный доход (прежде всего в заработную плату).

Рассматриваемые переливы труда способны привести экономические интересы в равновесие. Для главного фактора производства удовлетворительная степень реализации его собственного экономического интереса достигается тогда, когда основная часть чистого дохода будет распределяться в соответствии с трудовым участием. В случае занижения оплаты труда в каком-либо из хозяйственных укладов последует отток наиболее квалифицированных работников, чье влияние на объемы производства всегда выше, чем их доля в составе совокупного работника. В теориях менеджмента подобную группу работников часто именуют ядром рабочих коллективов. Их потеря непосредственно сказывается на конкурентоспособности хозяйственной единицы.

Особенно важно, что в условиях многообразия собственности существуют такие ее массовые формы, которые прямо направлены на реализацию интересов самих трудящихся, например кооперативы, многие формы малого и среднего предпринимательства, функционирующего на основе партнерских отношений, и т.п. Между прочим, именно эта функциональная часть многоукладности никак не может сформироваться в условиях современной российской действительности под давлением монополистических и олигополистических структур государственного предпринимательства и крупного бизнеса.

С другой стороны, чрезмерное завышение доли оплаты труда может подорвать финансовое положение предприятия, обострить проблемы накопления и т.п., то есть нарушить ход воспроизводства и реализации других видов интересов, представленных в процессе присвоения чистого продукта. В итоге может последовать закрытие самих предприятий и фирм.

Процесс распределения как формы движения производственных отношений в данном случае — это своеобразная конкуренция по поводу присвоения доли произведенного труда, у которой есть экономические и внеэкономические формы.

Таким образом, при первичном присвоении национального дохода происходит столкновение различных интересов и благодаря конкуренции за личный фактор производства и осуществляемые переливы труда устанавливается определенная норма его оплаты, вырабатываются своего рода «правила игры» относительно этой оплаты. В итоге в системе экономического плюрализма устойчивым закономерным явлением становится состояние преимущественного присвоения национального дохода в соответствии с трудовым участием в его создании.

Первостепенное значение оплаты труда западная экономическая наука подчеркивала с середины прошлого столетия. Так, известный французский экономист-историк, труды которого были признаны и советской экономической наукой, писал: «Заработная плата представляется сейчас как доход, величина которого не должна опускаться ниже определенного уровня, чтобы не уронить достоинство труда. Другие элементы экономического равновесия должны быть приведены в соответствие с уровнем заработной платы, сама же заработная плата не может приспособливаться к другим элементам» [8, с. 118].

Это положение находит свое подтверждение в эмпирических фактах последних десятилетий. В экономически развитых странах более 60 процентов национального дохода первично распределялось через различные формы оплаты труда еще в начале восьмидесятых годов, что привело к высокому благосостоянию большинства лиц наемного труда и формированию так называемого среднего класса [15]. Именно в этом контексте обретают подлинное экономическое содержание положения о социальной ориентации рыночной экономики, гуманизации производства и социальной справедливости, поскольку в основу закладываются приоритеты оплаты труда.

Примечательно, как в одном из популярных изданий по экономиксу его авторы отмечали, что интересно получается, когда их система именуется как «капиталистическая экономика», хотя доля капиталистов в национальном доходе, определяемая как сумма «корпоративной прибыли», «ссудного процента» и «ренты», составляет лишь 20 % национального дохода [11, с. 185]. В другом, не менее популярном учебнике, указывается, что в статистике национального дохода, ежегодно исчисляемой государством, общая сумма выплат наемным работникам постоянно оказывается значительно больше, чем прибыль корпораций [18, с. 360].

Немецкие специалисты по менеджменту подчеркивают, что в рыночной экономике национальный доход распределяется по квотам производственных факторов — труда и капитала. В начале девяностых годов так называемая квота заработной платы составила в Западной Германии около 71 %, а квота прибылей — 29 % [13, с. 98–106].

Известный в мире специалист в области управления Питер Друкер указывал, что 90 процентов валового национального продукта в высокоразвитых некоммунистических странах направляется в фонд заработной платы (включая подоходные налоги и все виды страхования) [7, с. 112].

Такая структура использования валового внутреннего продукта с приоритетами оплаты труда имеет не только социальный эффект, но и сопровождается совокупностью экономических тенденций.

Во-первых, высокая доля оплаты труда в присвоении валового внутреннего продукта создает жесткие ограничения для развития малоэффективного производства. С небольшой долей прибыли может существовать только высокоэффективное предприятие. Понятно, что в таких условиях формирующееся предпринимательство принципиально отличается от того, которое присуще эксплуататорским системам, в том числе и по моральным критериям.

Во-вторых, если использование валового внутреннего продукта преимущественно определяется решениями, принимаемыми большинством населения, то совокупный спрос будет формироваться с приоритетами на продукцию и услуги потребительского назначения. Соответственно ориентируется и предпринимательство, т.е. в структуре национального воспроизводства будут представлены потребительские приоритеты населения.

В-третьих, формируется закономерность роста общего благосостояния населения, складывается и усиливает свое функциональное воспроизводственное значение так называемый средний класс.

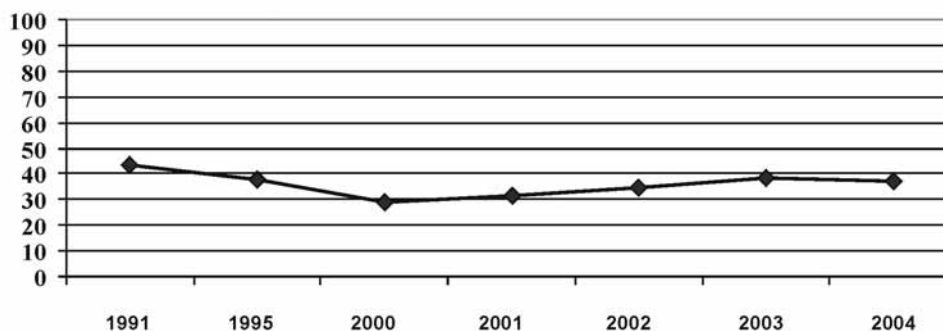
В-четвертых, отличительной особенностью становится социальная самоориентация, которая усиливается по мере развития самой системы. Поэтому главная задача государства — это не обеспечивать социальную ориентацию рынка, а способствовать формированию приоритетов оплаты труда в части пропорций присвоения валового внутреннего продукта.

В-пятых, особое значение приобретает накопление финансов, складывающееся при использовании национального дохода, в котором, наряду с предпринимателями и государством, широко участвует население, поскольку через его руки «проходит» основная часть национального дохода. Финансовые отношения постепенно приобретают всеобщий характер и распространяются практически на все сферы жизнедеятельности.

В-шестых, реальным становится процесс накопления общей культуры и квалификации совокупной рабочей силы, корыстно выгодный всем участникам производства. А это есть материальная основа того, что определяющими социальный прогресс станут процессы, лежащие вне материального производства, и творческий потенциал человека, остановить которые и невозможно, и реакционно, о чем все убедительнее пишут в последнее время [6].

В нашей стране на протяжении длительного времени происходит сокращение доли оплаты труда. Об этом свидетельствуют наиболее общие статистические данные. В постсоветское время, уже будучи недопустимо низкой, доля оплаты труда еще снизилась [16, с. 282; 17, с. 187, 323, 332]:

Доля оплаты труда наемных работников в структуре валового внутреннего продукта Российской Федерации в 1991-2004 гг.



При этом приводимая в официальной статистике оплата труда наемных работников представляет собой вознаграждение в денежной или натуральной форме, выплачиваемое работодателем наемному работнику за работу, выполненную в отчетном периоде. Она учитывается на основе начисленных сумм и включает в себя фактические отчисления на социальное страхование (взносы в государственный пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования), налоги на доходы и другие выплаты, которые подлежат уплате наемными работниками.

Учитываемая там же скрытая оплата труда, о которой сейчас ведется много разговоров, определяется балансовым путем как разница между суммарными расходами на все нужды домашних хозяйств, включая прирост их финансовых активов, и формально зарегистрированными доходами. Расче-

ты по определению скрытой оплаты труда проводятся по экономике в целом без разбивки по отраслям, видам деятельности и территориям. В этом случае совершенно неясно, являются ли скрытые доходы действительно оплатой наемного труда или, что скорее всего, представляют собой перераспределяемые прибыли.

Если же в структуре присвоения валового внутреннего продукта России рассматривать оплату труда без учета скрытой части (которая в долевым отношении не так значительна — около десяти процентов) и после вычета подоходного и единого социального налога, которые с 1 января 2001 года составляют соответственно 13 и 35,6 процентов, то доля труда составит вообще меньше 20 процентов.

Таким образом, несмотря на продолжительные драматические преобразования в постсоветское время, степень эксплуатации наемного труда в России не только не снизилась, но и еще больше усилилась. Не удивительно, что по рейтингу качества жизни, составленном журналом «Экономист», Россия оказалась на 105 месте из 111. Хуже, чем в нашей стране, живут только в Нигерии, Ботсване, Гаити, Зимбабве, Узбекистане и Таджикистане [3, с. 5].

В итоге более восьмидесяти процентов валового внутреннего продукта России приходится на прибыли и доходы государства. Ясно, что структура российской экономики формируется по приоритетам спроса ограниченного круга лиц — чиновников и получателей прибыли. Отсюда — монополизм, коррупция, вывоз многомиллиардных сумм за границу, сговор при назначении цен, чрезмерный импорт и многое другое.

Начавшийся в последние годы активный процесс рыночной институционализации при таких структурах использования валового внутреннего продукта может только усилить сформированные социально-экономические диспропорции. Институционализация — это каркас общества на долгое время. А институционализация демократии требует экономически свободных людей — а это категория относительная (свобода не может быть абсолютной). Поэтому все должно начинаться с соотношений в использовании валового внутреннего продукта, иначе результаты будут как всегда.

В который раз Россия встала на путь самоотрицающегося развития. Главное сейчас — уйти с этой траектории развития. Тем более, что в условиях глобализации самоотрицающаяся траектория приведет к самоустранению России с российского же экономического пространства (до глобализации это приводило к очередной разрухе и воровству, но экономически разрушенное пространство сохранялось благодаря армии, войнам и т.п.).

По сути дела, в структуре присвоения национального продукта России не было и нет никаких реформ с далеких царских времен и по настоящее время. Под какой бы хорошей идеей не реформировали, сколько бы крови не проливали — а воз и ныне там. Практически все сводилось к переделу основной части создаваемого продукта между достаточно узкими социальными группами, а так называемого среднего класса никогда не складывалось.

Поэтому необходимо изменить структуру присвоения валового внутреннего продукта в пользу оплаты труда, определив в первую очередь на

законодательном уровне квоты труда, государства и капитала. Необходимо «распылить» основную часть валового внутреннего продукта «по карманам» населения через заработную плату. Только при этом необходимом условии возможно начало формирования социально-эффективной структуры российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.* Хватит проедать недра и мозги // Аргументы и факты. 2004. № 45.
2. Аргументы и факты. 2004. № 29.
3. Аргументы и факты. 2004. № 47.
4. Аргументы и факты. 2004. № 49.
5. Аргументы и факты. 2006. № 51.
6. Бузгалин А., Колганов А. Политическая экономия постсоветского марксизма (тезисы к формированию научной школы) // Вопросы экономики. 2005. № 9.
7. *Друкер П.* Труд управление в современном мире // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 5.
8. *Жамс Э.* История экономической мысли XX века. М., 1959.
9. История социалистической экономики в СССР. Т. 3. М.: Наука, 1977.
10. *Львов Д.* Мы — рабы государства // Аргументы и факты. 2004. № 47.
11. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 2. М.: Республика, 1992.
12. *Мамедов О.Ю.* Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией: Материалы элективного спецкурса. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
13. Менеджмент и рынок: германская модель / Под ред. У. Рора, С. Долгова. М., 1995.
14. Народное хозяйство СССР в 1988 г. М.: Финансы и статистика, 1989.
15. Распределение капиталистических доходов // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 2.
16. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2004.
17. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2006.
18. *Хейне П.* Экономический образ мышления. М.: Дело, 1993.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Е.В. КЛИШОВА,

*кандидат экономических наук, доцент,
Донецкий национальный университет*

Характерной чертой современного этапа развития экономической теории является поиск новой парадигмы — исходной концептуальной схемы, модели постановки и методов решения тех проблем, которые с позиций данной исследовательской программы выглядят наиболее значимыми и актуальными.

Целью статьи является структурно-функциональный анализ категории экономической рациональности и рассмотрение теории экономической рациональности (ТЭР) в контексте эволюции исследовательской программы экономической теории.

Согласно схеме эпистемологического анализа И. Лакатоса, любая парадигма содержит «жесткое ядро» — совокупность неизменных, устойчивых в любых модификациях утверждений, выступающих предпосылками любого исследования в рамках парадигмы. «Жесткое ядро» окружено «защитной оболочкой» — поясом вспомогательных гипотез, опирающихся на «жесткое ядро», но, в отличие от него, подверженных изменениям в ходе функционирования парадигмы. Парадигма прогрессирует, если достигаемый посредством ее функционирования рост теоретического знания опережает накопление фактов, либо, как минимум, не отстает от него. Если же рост эмпирического знания не получает адекватного содержанию «жесткого ядра» объяснения, то регрессирующее состояние парадигмы находит выражение в размывании «жесткого ядра» конкурирующими гипотезами и в поглощении регрессирующей парадигмы более жизнеспособными исследовательскими программами.

Специфика процесса смены парадигм в экономической науке состоит отнюдь не в полном отрицании содержания «жесткого ядра» предшествующей парадигмы, но в дополнении, обогащении его новыми элементами, «обволакивании» ядра модифицированной «защитной оболочкой». Именно в этом смысле следует понимать положение М. Блауга о том, что развитие экономической науки происходит посредством преодоления асимметрии отдельных ее направлений. Так, восхождение от теории трудовой стоимости к теории факторов производства развивало «защитную оболочку» первой парадигмы экономической теории — затратной, не затрагивая ее «жесткого ядра» — ценность любого продукта создается и измеряется затратами ресурсов на его производство, а хозяйствующие субъекты рационализируют свою экономическую деятельность, преследуя лишь корыстный интерес.

С формулировкой маржиналистами основных положений теории предельной полезности появилась возможность интегрирования достижений

экономической науки и обоснования новой, неоклассической парадигмы. Начало было положено А. Маршаллом, соединившим достижения классической и маржиналистской школ и предложившим новационную трактовку ключевой проблемы ценности. Именно с такого синтеза началось формирование «жесткого ядра» неоклассической парадигмы, где произошло сопряжение принципа рациональности (элемент «жесткого ядра» затратной парадигмы) с принципами полезности и редкости (новации маржинализма). Отныне рационализм трактовался уже как функция полезности, а не «узкокорыстного» интереса.

Проекцией индивидуального рационализма на макроуровень явилось положение Л. Вальраса о равновесии всех цен и количеств в экономике, обозначившее доминирование принципа максимизации индивидуальной полезности в общественном устройстве. Стремясь к реализации этого принципа, каждый хозяйствующий субъект способствует своей деятельностью оптимизации структуры ценовых пропорций общественного производства, движению последнего к общему экономическому равновесию. Так происходит восхождение от индивидуальной к общественной рациональности, т.е., по М. Веберу, рационализация рационального действия как тенденция исторического процесса.

По мере становления второй парадигмы экономической науки — неоклассической — происходила корректировка элементов «жесткого ядра» затратной парадигмы. Положение о ценностнообразующей функции затрат трансформировалось в постулат о регулировании ценности продуктов соотношением общественных затрат на их производство и их общественной полезности. Тезис о «невидимой руке» рынка преобразован в концепцию единственности общеэкономического равновесия. Постулат о преследовании хозяйствующим субъектом «корыстного интереса» как движущей силы экономической системы модифицировался в концепцию рационализации общественных структур по мере стремления каждого субъекта к максимизации индивидуальной полезности. Эти действия, однако, осуществляются хозяйствующими субъектами в отсутствие трансакционных издержек. «Обволакивание» ядра «защитной оболочкой» происходило в ходе эволюции «мэйнстрима» экономической науки.

Таким образом, в процессе смены парадигм произошло не отрицание, но модификация постулатов и обогащение «жесткого ядра» затратной парадигмы. Тем не менее сохранилось концептуальное, обеспечивающее преемственность совокупного знания положение о рациональности поведения экономических агентов.

По мере становления и функционирования неоклассической парадигмы все более отчетливо выступает ее ограниченность, ставшая особенно наглядной в условиях постиндустриальной стадии общественного развития, когда ключевым фактором производства становится человеческий капитал. Особенно настоятельной делается потребность в изучении экономического поведения его носителей, которое зависит от их психологических особенностей и политических пристрастий, определяется правовым, семейным и социальным статусом; формируется и трансформируется под воздействием институциональной системы. И, поскольку изучение последней не задается

концептуальной моделью неоклассики, в которой отсутствует необходимый инструментарий, основным содержанием современных экономических исследований становится интегральный социальный анализ, направленный на создание новой, институциональной парадигмы экономической науки. Новую парадигму, соединяющую достоинства неоклассики и институционализма в единой концептуальной модели, правомерно идентифицировать как институциональную, которая возникает на основе обогащения неоклассической ортодоксии методологией и выводами эволюционного и поведенческого направлений институционализма.

В ходе обогащения «жесткого ядра» неоклассической парадигмы происходит корректирование практически всех его компонентов. Постулат о единственности равновесия трансформируется в положение о множественности точек равновесия и даже о необходимости резкого неравновесия системы для реализации синергетического эффекта группового взаимодействия предпринимателей. Принятая модель образования ценности корректируется введением в нее трансакционных издержек в качестве ценностнообразующего фактора. В центре «жесткого ядра» оказывается положение о хозяйствующем субъекте (индивиде, семье, фирме), рационализирующем свой выбор и максимизирующем индивидуальную полезность во всех сферах общественного бытия. Его мотивации и предпочтения формируются под влиянием окружающей среды, которая в свою очередь отражает специфику взаимодействия субъектов и целевые установки экономической политики государства. Таким образом преодолевается асимметричность неоклассической парадигмы, рассматривающей поведение хозяйствующих субъектов в отрыве от других сфер их жизнедеятельности и от эволюции общественных институтов.

Под воздействием происшедших трансформаций компонентов «жесткого ядра» неоклассики новая парадигма не только создает предпосылки более реалистичных экономических исследований, но и приобретает системный междисциплинарный характер. В формирование всеобъемлющей науки о закономерностях рационального поведения субъектов на всех рынках — экономическом, политическом, правовом, семейно-брачном, образовательном, криминальном — вовлекаются частные дисциплины. Интегрирующую функцию выполняет принцип экономического рационализма — своеобразная «экономическая клеточка», обязательный компонент «жесткого ядра» любой исследовательской программы.

Смена парадигм является, в сущности, эволюцией представлений о сущности экономического рационализма, с которым логически сопрягаются и которому адекватны все прочие постулаты каждой из них. Это обусловлено тем, что любая экономическая система функционирует посредством хозяйственной деятельности ее субъектов, которая выступает функцией экономического рационализма. Отражение этой деятельности в системе категорий, объединенных в дисциплинарную матрицу, не может не быть логическим развертыванием исходного звена — исторически конкретной трактовки экономического рационализма как субстанции этой матрицы. Но только посредством и в рамках институциональной парадигмы становится возможным создание целостной ТЭР.

Степень разработки проблемы рациональности мировой экономической наукой достаточно велика. Однако с точки зрения структурно-функционального анализа существует парадоксальное несоответствие между большим количеством исследований, посвященных анализу экономического поведения хозяйствующих субъектов — функционального аспекта рациональности (см., например: [4; 16; 18]), и почти полным отсутствием работ, сделавших объектом изучения сущность и структурные характеристики рациональности. Как правило, представление о последних сводится к дефиниции: субъект никогда не выберет альтернативу А, если ему доступна альтернатива В, которая для него предпочтительнее. Механизм формирования предпочтений субъекта и выстраивания их в определенной иерархии остается закрытым «черным ящиком» рациональности.

Тем не менее именно от анализа функционального аспекта начинается восхождение к сущности рациональности. Содержание экономического поведения (способа взаимодействия индивидов или их совокупностей с окружающей средой) составляет процесс многоступенчатого выбора, осуществляемого субъектом: сначала — цели экономической деятельности, затем — средств ее достижения, затем — механизма их реализации, и т. д. Если выбор как функция определен предпочтениями индивида, то индивидуализированный набор предпочтений выполняет роль сущности, реализующейся в поступательном выборе — экономическом поведении индивида.

Представляется, однако, что трактовка сущности рациональности как данного набора предпочтений, детерминирующего выбор, еще не означает вскрытия «черного ящика» рациональности. Остаются неясными механизм формирования предпочтений и, самое главное, критерии их упорядоченности, выстраивания предпочтений в определенной иерархии.

Совокупность критериев предпочтений применительно к данному субъекту имеет системный характер в силу целостности психики и организма индивида, единства его функциональных проявлений. В структуру личности, по мнению психологов, «в первую очередь входит системная организация ее индивидуальности» [15, с. 345]. Индивид обладает, согласно современным философским представлениям, «устойчивостью психологических процессов и свойств, собственной мерой активности и гибкости в реализации этих свойств в повседневной жизни» [11, с. 264].

Индивид — высокоорганизованное существо, поэтому критерий упорядочения предпочтений не единственен и не одномерен. В ходе своего формирования система критериев абсорбирует и интегрирует действие множества факторов, что обуславливает возможность смещения системы критериев. Так, Дж. Гэлбрейт подчеркивает потенциальную возможность трансформации системы критериев в результате воздействия окружающей среды: «потребности людей могут быть спровоцированы рекламой, расширены умелой торговлей и сформированы посредством осторожного убеждения» [21, с. 152]. Однако если конкретные предпочтения могут активно изменяться под воздействием, например, быстройтекущей моды, то система критериев выстраивания в определенном порядке этих предпочтений несравнимо более стабильна и консервативна, ее изменения могут происходить лишь под воздействием достаточно значимых, весомых фак-

торов в течение достаточно длительного временного промежутка. Таким образом, упорядочение выбора индивида происходит в ходе реализации специфической, имманентной лишь данному индивиду, системы критериев предпочтений. Справедливым представляется поэтому утверждение А. Тверски и Д. Канемана об упорядоченности такого человеческого выбора, который не является «рациональным в традиционном смысле слова» [26, с. 297–323].

Нетрадиционность системы критериев предпочтений индивида не означает, безусловно, отсутствия определенной их упорядоченности, что отражает сущность рациональности. «Человеческая деятельность, — подчеркивает Мизес, — всегда необходимо рациональна» [9, с. 22], поскольку направлена на максимизацию адекватной совокупности предпочтений, ибо «никто не в состоянии заменить свой собственные субъективные оценки субъективными оценками действующего субъекта» [9, с. 22]. Такая трактовка рациональности позволяет снять опасения В. Тарасевича по поводу невозможности отражения в терминах ТЭР альтруистического или жертвенного поведения индивидов [17, с. 51].

Таким образом, экономическая рациональность выступает в качестве системы критериев транзитивности предпочтений индивида, которая в свою очередь детерминирует его экономическое поведение. По сути, именно такой подход реализуется Г. Беккером, который утверждает, что «предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам жизни, таким, как здоровье, престиж, чувство наслаждения, доброжелательность или зависть...» [1, с. 27]. Та же мысль проводится Т. Вебленом, который рассматривает институты как «стереотип мысли», формирующийся по мере интернализации его индивидом. «Органическая целостность всех мыслительных стереотипов, сформированных в прошлом», становится «точкой отсчета» [26, с. 128] в восприятии индивидом эволюции окружающей среды. По мнению А. Шаститко, в процессе хозяйственной деятельности из множества альтернатив индивид выберет только такие, «которые в наибольшей степени соответствуют его *критериальной функции*» [20, с. 113]). (Курсив мой. — **Е.К.**)

Поведение хозяйствующего субъекта изменяется по мере сдвигов в иерархии предпочтений. Подлинная экономическая власть состоит, как следствие, в приобретении средств воздействия на систему критериев предпочтений субъектов и выстраивания типизированных наборов предпочтений в конкретном порядке, что в свою очередь задает алгоритм экономического поведения, делает последнее достаточно предсказуемым и адекватным потребностям носителя власти. Последний избавляется, таким образом, от необходимости несения издержек по постоянному контролю поведения подвластного контингента. Верховная власть, по С. Люксу [24, с. 39], выражается в управлении мыслями и желаниями других.

Познанию генезиса экономической рациональности адекватна, мы полагаем, методология синергетики, дающая возможность проекции механизма структурогенеза хаотической системы на процесс формирования системы критериев предпочтений, имманентной данному субъекту. Чем более диссипативна психологическая система индивида (детство и юность), тем

более значимым оказывается воздействие внешних флуктуаций, которые, накладываясь на внутренние флуктуации, порождаемые психикой индивида, определенным образом преломляются. Складывается, таким образом, уникальная система критериев предпочтений, присущая только данному индивиду, которая утверждается и обретает определенную инерционность по мере его перехода к зрелости и старению. Посредством этой системы происходит селективный отбор поступающей информации (исходящей и входящей), формулируется и актуализируется поступательный перечень задач, определяются методы и средства их решения, словом, реализуется адекватная модель эвристической деятельности [6, с. 355–358]. Это, разумеется, не отменяет возможности определенных трансформаций системы критериев предпочтений под воздействием окружающей среды, в том числе обучения. Информация, получаемая индивидом в ходе обучения, перерабатывается и упорядочивается посредством имманентной системы критериев предпочтений, в результате чего индивид становится не просто носителем определенной информации, а, как точно заметил В. Иноземцев, носителем «субъективированных знаний», личностью, «своими ценностью и предпочтениями определяющей направления и условия формирования богатства современного общества» [14, с. 25] (курсив мой — **Е.К.**). Определение индивидом ценности любого блага (формирование субъективной ценности, согласно терминологии австрийской школы) основано на расположении рассматриваемых альтернатив соответственно предпочтениям индивида [8; с. 312, 331].

Этимология рациональности, как и философская ее трактовка, апеллирует к разуму как основе познания мира и адаптации поведения индивида к условиям меняющегося мира. «Сознание, — по мнению С. Грофа, Э. Ласло, П. Рассела, — является столь же фундаментальным аспектом реальности, как пространство, время и материя» [3, с. 59]. Разумное поведение индивида повышало его шансы на выживание в ходе естественного отбора, который Г. Беккер считает исходным пунктом рациональности. Необходимо, однако, указать на сопрягаемость с естественным отбором процесса накопления объектов, монополизация пользования которыми повышала степень выживаемости индивида. Так формировался вечный тандем рациональности и накопления. Под последним мы понимаем оптимизацию монопольного пользования растущей совокупностью материальных и духовных экономических благ, по отношению к которым индивид реализует единство присвоенческой, воспроизводственной и охранной функций собственника. Именно потребностями накопления обусловлено формирование собственности. При этом наиболее полезной для индивида оказывается монополизация пользования экономическими благами, имеющими максимальную степень редкости. «И человеческое хозяйство, и собственность имеют общее происхождение, — подчеркивает К. Менгер, — так как и то, и другое своим конечным основанием имеют существование благ, доступное распоряжению количеством которых меньше, нежели надобности людей. Вместе с тем собственность, как и хозяйство людей, является не произвольным изобретением, а, наоборот, единственным практически возможным разрешением проблемы, навязываемой нам природой вещью, т. е. несоразмерностью между надобностью и доступным распоряжению количеством благ» [7, с. 59].

Посредством накопления увеличивается полезность объекта собственности для индивида и возрастает возможность максимизации набора субъектных предпочтений. Таким образом, рациональность изначально индивидуальна в силу несоизмеримости критериев упорядочения наборов предпочтений субъектов и индивидуализации пирамиды потребностей. Важнейшими чертами рациональности Р. Нуреев полагает «ее индивидуальный характер, ограниченность и субъективность» [12, с. 34]. Индивидуальная рациональность составляет исходный уровень структуры рациональности.

Индивидуальная рациональность формируется под воздействием факторов эндогенного (от греч. *endon* — внутри + *genos* — происхождение, род, т.е. объясняемая внутренними причинами, внутреннего происхождения) и экзогенного (от греч. *exo* — вне + *genos* — род, происхождение — внешнего происхождения, вызываемая внешними причинами) характера. К первым относятся психологические, культурно-этические, национальные особенности индивидов, изначально определяющие систему критериев выбора их предпочтений. Эндогенная рациональность формируется на основе врожденных склонностей и схем поведения, складывающихся на базе закрепившихся ассоциативных рядов, когнитивных способностей индивида, степени инициативы и ответственности, склонности к риску и к новаторству, интеллектуального потенциала и адекватности представлений об окружающей среде. Эндогенная рациональность производна от побуждений хозяйствующего субъекта, от его стремления к максимизации упорядоченных предпочтений. Категорией, симметричной эндогенной рациональности, в психологии выступает «эндопсихика», изучающая внутренний механизм человеческой личности, возникающий на основе нервно-психической организации человека.

В ходе реализации эндогенной рациональности запускается движущий механизм рациональности — несоответствие между достигнутым уровнем максимизации полезности предпочитаемых благ и идеальным уровнем присвоения полезности благ, предпочитаемых индивидом, в соответствии с имманентной системой критериев выбора благ. Разрешение и постоянное воспроизведение противоречия реализуется в экономическом поведении индивида, осуществляющего последовательный многоступенчатый выбор.

Противоречие рациональности, порождающее так называемое «потребностное состояние» [15, с. 209] индивида, реализующееся в экономическом поведении в ходе хозяйственной деятельности, является источником активности индивида. Происходит, таким образом, «сдвиг» рациональности как системы критериев предпочтений на цель экономического поведения.

Формирование индивидуальной рациональности проходит и под воздействием среды обитания индивидов: формальных и неформальных норм и соглашений, регламентирующих поведение человека. Индивид реагирует на их изменения «не только своим сознательным, но также бес- и подсознательным началами», — подчеркивает В. Тарасевич [17, с. 110].

«Среда, — по мнению известного психолога Л. Выготского, — играет в отношении каждого из нас роль лаборатории, в которой у собак воспитываются условные рефлексы» [15, с. 173]. Вростание индивида в определенную среду,

в определенную культуру обуславливает формирование привычек — «усвоенных рефлексов». Именно на этом построено обучение, которое К. Ушинский полагает возможностью «через средство привычки вносить в первичный организм человека существенные изменения, дающие ему те способности, которые он не имеет от природы». А «добрая привычка есть нравственный капитал, положенный человеком в свою нервную систему» [15, с. 141].

Как видим, выделение эндогенной и экзогенной рациональности до некоторой степени условно, поскольку окружающая среда изначально воздействует на психическую основу человеческой личности, передавая на генетическом уровне определенные изменения и наследственно их закрепляя. Тем не менее вполне обосновано выделение как в психологии «экзопсихики», изучающей систему отношений человека к окружающей среде, т. е. ко всему тому, что противостоит личности, так и в экономической теории — «экзогенной рациональности», фиксирующей воздействие на формирование индивидуальной рациональности норм и ограничений окружающей среды. От того, насколько оптимальны и как сориентированы «стены коридора», в котором осуществляется многоступенчатый вывод индивида, зависит возможность реализации эндогенной рациональности.

Устоявшийся алгоритм принятия решений — выбор индивида — оказывается сродни условному рефлексу, вырабатываемому в ходе хозяйственной деятельности адекватно специфике окружающей среды. «Решающим фактором в деле установления и образования условных рефлексов оказывается среда как система воздействующих на организм раздражителей» [15, с. 173]. Проецируя подход Т. Веблена к анализу институтов на ТЭР, можно соотнести экзогенную рациональность с нисходящей причинной связью: «... институты непосредственно воздействуют и определяют цели и результаты поведения», в то время как содержание эндогенной рациональности сближается с понятием восходящей причинной связи: «Рост и видоизменение институциональной структуры есть результат поведения индивидуальных членов группы. Оно следствие опыта индивидов, посредством обучения людей возникают институты» [27, с. 327]. Таким образом, единство эндогенной и экзогенной рациональности образует уровень индивидуальной рациональности, которая есть условие и исходный момент максимизации полезности индивидом в процессе экономического поведения.

Реализация индивидуальной рациональности предполагает развитие определенной инструментальной основы: коммуникации и инфраструктуры, техники, всевозможных орудий и инструментов, посредством которых осуществляется процесс последовательного выбора индивида. В этом смысле представляется справедливым замечание М. Разерфорда: «рациональность сама по себе является продуктом возникновения денежных институтов» [25, с. 59]. Органичным компонентом инструментального обрамления рациональности являются устоявшиеся «рутины поведения», правила и привычки, складывающиеся под воздействием внешней среды и облегчающие выбор индивида, особенно в условиях неопределенности, т.е. совокупность форм институционального оформления рациональности. В некоторых источниках этот феномен трактуется как «процедурная рациональность», сокращающая издержки принятия решений и реализующаяся,

как правило, в традиционном экономическом поведении субъекта [19, с. 63]. Таким образом, возможность реализации принципа рациональности в экономическом поведении индивида детерминирована инструментальной основой и адекватна степени развития последней.

Итак, все внутренние составляющие индивидуальной рациональности: эндогенная, экзогенная и инструментальная ипостаси рациональности есть неразрывное и взаимообусловленное целое, взаимодействие компонентов которого обуславливает саму возможность ее бытия и порождает синергетический эффект, функционально проявляющийся в экономическом поведении индивида.

Проекция кибернетического подхода С. Бира [2; с. 32–48] на анализ содержания индивидуальной рациональности позволяет акцентировать внимание на системном ее характере. Индивидуальная рациональность, как любая система, по Биру, получает стимулы (вмешательства, которые достаточно значительны для того, чтобы отразиться на деятельности системы, но недостаточно сильны, чтобы ее разрушить [2, с. 32]) посредством органов чувств индивида, «стимулы возбуждают целую колонию входных преобразователей или сенсоров, а реакция системы осуществляется через целую колонию выходных преобразователей, или эффекторов» [2, с. 38]. Применительно к системе индивидуальной рациональности классификация и преобразование стимулов происходит посредством субъективированных знаний и опыта индивида, после чего по сенсорным каналам ввода сообщение о стимулах поступает в неотъемлемую часть управляемой системы — управляющее устройство (систему критериев предпочтений индивида), которое либо усиливает, либо уменьшает «действие стимулов в зависимости от того, помогают они деятельности системы в целом или нарушают ее... Управляющее устройство должно *сравнить ожидаемый результат эффекта своего выбора по критерию стабильности системы*. Его простейшая стратегия для этого заключается в том, чтобы двинуться немного в сторону уменьшения, а затем немного в сторону усиления стимула, сопоставить получаемые результаты *по своим критериям* (курсив мой — **Е.К.**) и затем твердо установить переключатель» [2, с. 34]. Выбор стратегии действия индивида осуществляется, таким образом, в зависимости от соответствия ожидаемого эффекта системе критериев предпочтений индивида. «Если система, — продолжает Бир, — будет экспериментировать слишком долго, то она начнет раскачиваться. В технике это называется рысканием, в психологии — атаксией. Все системы подвержены этой болезни» [2, с. 34–35]. Важнейшая функция институтов и собственно сама причина их существования состоит в снижении степени неопределенности для ускорения и оптимизации выбора индивида, т.е. в стимулировании процесса общественного воспроизводства.

Цепь обратной связи системы индивидуальной рациональности с окружающей средой реализуется посредством эффекторов (выходных преобразователей), определяющих форму реакции системы — адекватный тип экономического поведения индивида. Задача эффекторов — выбрать наиболее эффективный вариант поведения, выяснить результативность определенной тактики индивида. Таким образом, тип, стратегия и тактика экономического поведения индивида формируются посредством постоян-

ного взаимодействия входных преобразователей, управляющего устройства и выходных преобразователей имманентной системы индивидуальной рациональности. Для равновесия системы (а это ее рабочее естественное состояние) необходимо как равенство мощностей на входе и выходе, так и степени разнообразия на входе и на выходе [2, с. 46]. Знания и опыт индивида, его способность к получению и качеству обработки информации, своевременному принятию решений, адекватных системе критериев предпочтений, выбору варианта эффективного поведения должны, во-первых, не только корреспондироваться, но строго соответствовать друг другу, и, во-вторых, индивиду должна быть доступна возможность реализации достаточно широкого спектра вариантов экономического поведения из числа тех, которые он способен спрогнозировать. Нарушение отмеченных соответствий приводит к потере равновесия системой индивидуальной рациональности, что выражается в психологическом дискомфорте (который не становится меньше оттого, что не всегда четко осознается самим индивидом), отчуждении индивида от окружающей реальности и, в конечном счете, деградации системы.

Нравственная легитимизация индивидуальной рациональности происходила в основном посредством утверждения протестантской идеологии и морали, что обусловило высокий уровень хозяйственной этики в странах Запада даже после ослабления массовой религиозности. Протестантская аскеза сообщила индивидуальной рациональности мощный психологический импульс, «порождаемый отношением к своей работе как к призванию, как наиболее истинному и ... единственному способу убедиться в своей избранности» [5, с. 15].

По мере унификации критериев предпочтений различных индивидов происходит восхождение к общественной рациональности, локализующейся на групповом или национальном уровне. Материальной основой этого процесса является неделимость потребления общественных благ, совместное удовлетворение определенных потребностей. Сама возможность существования и тем более эффективность функционирования любой общественной структуры (фирмы, организации, государства) зависит от степени общности, унификации критериев предпочтений субъектов этой структуры, т.е. того, что Н. Моисеев определяет как «формирование *мировоззренческих универсалий*» [10, с. 29]. (Курсив мой — **Е.К.**) Единство «ценностной нормативной системы, служащей ориентиром группового и индивидуального поведения» [13, с. 136], является, подчеркивает А. Панарин, фактором конституирующим нацию, народ как самостоятельный субъект истории и носитель суверенитета. Только по мере формирования общественной рациональности возможно разрешение проблемы, сформулированной К. Марксом, — снятие всеобщего отчуждения хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики.

Выявление критериальной природы рациональности особенно важно для современных экономических систем, в которых активно развиваются процессы субсидиарности, что приводит к корпоративизации всего общественного устройства. В этих условиях ожидания и выбор индивидов ста-

новится решающим фактором экономического развития, а, следовательно, важнейшей задачей государства становится создание механизмов использования мотивационной функции экономических институтов, т. е. создание институциональной среды, способствующей «встраиванию» единых критериев формирования определенной транзитивности предпочтений в сознание субъектов хозяйственной деятельности, что соответственно детерминирует адекватные изменения функциональных проявлений рациональности.

Условием формирования общественной рациональности является приведение в соответствие системы неформальных норм (характеризующих степень общественной рациональности, имманентную национальному менталитету) и формальных норм (закрепляющих степень общественной рациональности в правах собственности). В случае рассогласованности формальных и неформальных норм происходит их взаимное ослабление, чреватое возможным доминированием неэффективной неформальной нормы, модифицирующей сопрягаемые правила, привычки и приводящей к образованию институциональной ловушки (ИЛ). Образуется «коридор» неэффективных норм, блокирующих возможность общественно рационального поведения: слишком значительны оказываются издержки, которые несет субъект, желающий нейтрализовать такое рассогласование. Происходит углубление дифференциации критериев предпочтений индивидов, и, как следствие, разнонаправленности индивидуальной и общественной рациональности. Существование ИЛ препятствует формированию общественной рациональности и — в функциональном плане — имеет следствием появление феномена рентоориентированного поведения.

Жизнеспособность и эффективность любой экономической системы непосредственно определяются степенью общности критериев предпочтений основных экономических и социальных норм субъектами этой системы, что реализуется в рационализации общественных институтов. В противном случае государство (т. е. налогоплательщики) вынуждено нести высокие издержки по содержанию контролирующих и репрессивных органов, что становится фактором торможения экономического роста. Именно это происходит в Украине, поэтому преодоление совокупности ИЛ в экономической системе Украины — главное направление институционального строительства, происходящего посредством легализации ряда неформальных норм, обладающих определенным потенциалом экономической эффективности; импортирования ряда формальных норм, что является эффективным только в случае их конгруэнтности функционирующим неформальным нормам, возможности сопряжения с ними; конструирования новых формальных норм соответственно представлениям о тенденциях общественного развития, соотношению политических сил и их интересам, степени инерционности развития существующей институциональной основы экономической системы. Теоретической основой выбора адекватного пути институционального строительства (или определенного сочетания различных путей) может стать только теория экономической рациональности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение. THESIS, Зима, 1993, № 1, вып. 1.
2. Бир С. Мозг фирмы. Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1993.
3. Гроф С., Ласло Э., Рассел П. Революция сознания: Трансатлантический диалог. М., 2004.
4. Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения. / Вестник Омского университета, 1999, вып. 3.
5. Кутуев П. Рациональный капитализм в Украине: между мифом и реальностью. Социология: теория, методы, маркетинг, 1999, № 2.
6. Лешкевич Т.Г. Философия науки: традиции и новации. М.: Приор, 2001.
7. Менгер К. Основания политической экономии. — Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992.
8. Мизес Л. Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 2000.
10. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество. М.: Устойчивый мир, 2001.
11. Новейший философский словарь. — Мн.: изд. В.М. Скакун, 1999.
12. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций. Издательский дом ГУ М.: ВПШ. 2005.
13. Панарин А.С. Искушение глобализмом. М., изд-во Эксмо-пресс, 2002.
14. Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития / Мировая экономика и международные отношения, 1998, № 11.
15. Петровский А.В, Ярошевский М.Г. Психология. М.: Academia, 2000.
16. Розмаинский И.В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы. / Экономический вестник Ростовского Государственного университета, 2005, № 1.
17. Тарасевич В. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке. / Вопросы экономики, 2004, № 4.
18. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение. / Вопросы экономики, 2000, № 1.
19. Шаститко А.Е. Модели рационального экономического поведения человека. / Вопросы экономики, 1998, № 5.
20. Шаститко А.Е. Новая институциональная теория. М.: Теис, 2002.
21. Galbraith, John Kenneth / The New Industrial State. Harmondsworth; Penguin, 1969.
22. Hayek F/A/The Price Systems: as a Mechanism For Using Knowledge. American Economic Review. vol. XXXV.04.09. 1945.
23. Hodgson G.M. Journal of Economic Issues, June 2000, vol. 34, Issues 2.
24. Lukes S. Power: a Radical View. London: Macmillan, 1974.
25. Rutherford M. Institutions of Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
26. Tversky A. and Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Presentation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty, 1992, vol. 5, № 4.
27. Veblen T. Why Is Economics Not An Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1988. July.

ЭВОЛЮЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИНСТИТУТ ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ¹

В.В. ВОЛЬЧИК,

*доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории,
Ростовский государственный университет*

Экономические системы характеризуются не только специфическими признаками и институциональной структурой, они сохраняют и генетические черты предшествующих экономических порядков. В рамках российского хозяйственного порядка, предшествующего современным переходным процессам, были сформированы устойчивые стереотипы экономического мышления, которые во многом определяют мотивацию и формы экономического поведения агентов формирующейся рыночной экономики. Поэтому анализ проблемы эволюции института власти-собственности в России может рассматриваться в контексте существующий административных механизмов регулирования экономики.

Как правило, современная экономическая теория изучает зрелое состояние рыночной экономики как детерминированной и в определенном смысле закрытой системы с позиций устойчивости и равновесия, упорядоченности и однородности, делая акцент на представлении о развитии как поступательном процессе. Однако общая теория систем, теория бифуркаций и катастроф, термодинамика неравновесных процессов, синергетика показали нелинейность, стохастичность, вероятностный характер будущих состояний сложных систем [20, с. 8], одной из которых является экономика.

Применение эволюционного подхода к анализу экономических трансформаций позволяет получить вывод о том, что поведенческие модели основных хозяйствующих субъектов не могут быть изменены за короткий промежуток времени в связи с действием эффекта институциональной инерции. При анализе переходных процессов это требует учета влияния институционального «генотипа» предшествующего экономического порядка. Институциональный генотип отражается прежде всего в существовании устойчивых неформальных правил, обычаев, традиций, которые в первую очередь формируют стереотипы экономического поведения и в целом экономическую культуру. Такое воздействие представляет собой культурную национальную традицию.

Переход к рынку означал в первую очередь замену государственно-плановой координации деятельности хозяйствующих субъектов преимущественно рыночным экономическим порядком. Однако формирование

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФНФ в рамках научно-исследовательского проекта РФНФ («Эволюция института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка»), проект № 06-02-00232а.

новых рыночных механизмов в России не вписывается в стандартные схемы, например, Международного валютного фонда. Дж. Стиглиц отмечает, что при реформировании посткоммунистических экономик неоклассические схемы, изложенные в большинстве современных учебников, подходят мало [18, с. 7]. Это происходит потому, что срабатывает институциональная инерция, т.е. следование экономических субъектов привычным нормам, определяемым сложившимися в обществе институтами. Сформировавшиеся на протяжении столетий правила и нормы экономического поведения, присущий российскому хозяйственному порядку неизбежно оказывают свое воздействие на функционирование современных формирующихся рыночных механизмов.

Институциональные преобразования 90-х годов XX в. осуществлялись в направлении либерализации (часто отождествляемой с неоклассической парадигмой), что не предотвратило, однако, формирования патерналистской по своей сути модели государственного регулирования экономики. Необходимо отметить, что такие результаты институциональной трансформации имеют исторические предпосылки, что определяет в целом неоднозначное и сложное развитие российского общества и его экономики. Многие исследователи отмечают, что практически все модернизационные реформы в российской истории начинались и продолжались под воздействием ценностей европейского либерализма, которые доказали высокую эффективность в современном мире, хотя складывались в конкретной исторической и даже географической среде, на базе определенной культуры и традиций [17, с. 157].

К сожалению, в российской традиции, берущей свое начало задолго до рыночных реформ 1990-х гг., закрепились как традиционно высокая степень административной координации, так и менталитет населения, опирающегося на патерналистскую заботу государства во всех сферах жизни общества, включая и экономическую. Эта тенденция берет свое начало еще в царской России: «В конце XIX — начале XX в. Россия стала на путь модернизации и одновременно преодолевала традиционизм. Однако она не превратилась в страну либерального типа, а «застряла» между основными суперцивилизациями — традиционной и либеральной» [4, с. 305]. Специфика государственного воздействия на экономике отразилась и на формировании института власти-собственности, устойчиво существующего в рамках российского хозяйственного порядка более 500 лет [9, 11, 21].

Парадоксально, но царская Россия обладала слабой административной сетью. Бюджет административных расходов скрывает под собой, скорее, «повесть о недофинансировании», чем о перерасходе средств [13]. В 1897 г. гражданская государственная служба в России насчитывала около 150 тыс. чиновников, причем две трети из них были сосредоточены в центральном аппарате. Число чиновников между 1850 и 1900 гг. росло, но поскольку темпы прироста населения были достаточно высокими, то процентное отношение чиновников ко всей массе населения оставалось постоянным — около 0,1 %, что было значительно меньше, чем в большинстве европейских стран [3, с. 225–226].

Интересен еще один исторический пример, приводимый Р. Пайпсом: «При Петре I на управление в России, которая уже тогда была самым про-

странным государством мира, уходило 1 350 140 тыс. рублей в год, т.е. от 3 до 4 % национального бюджета. Насколько скудна была эта сумма, можно понять из следующего примера. Порядок, царивший в Ливонии, которую Петр отвоевал у Швеции, произвел на него такое сильное впечатление, что в 1718 г. он велел произвести исследование тамошней административной системы. Исследование показало, что шведское правительство расходовало на управление провинцией размером в 50 тыс. км² столько же денег, сколько российское выделяло на управление всей империей площадью свыше 15 млн км². Не пытаясь совершить невозможное и скопировать шведские методы, Петр разрушил систему управления в Ливонии» [4, с. 388].

Относительная слабость административной сети России обуславливалась и дополнялась произволом лиц, наделенных административной властью на всех уровнях. Незначительное жалование чиновников в царской России компенсировалось ими «кормлением» с занимаемой во властной иерархии должности. Тенденция к превалированию произвола заполняла «вакуум», порождаемый относительной нехваткой администраторов. Эта тенденция была не столько результатом чрезмерного огосударствления, сколько «функцией» от российских территориальных масштабов и связанного с этим «недоуправления» [3, с. 227], рудименты которого, видимо, сохранились и поныне во властных структурах России.

Иллюстрацией слабости административной системы при относительной нехватке администраторов может служить сравнительная численность государственных служащих в России и развитых странах Запада (таблица 1). Как видно из таблицы, относительная численность государственных служащих на 1000 населения и 1000 занятых в современной России ниже, чем в остальных приведенных в таблице экономически развитых странах.

Таблица 1

Численность работников федеральных органов исполнительной власти
[16, с. 659]

Страна	Год	Всего, тыс. человек	На 1000 человек населения	На 1000 занятых
Россия	2002	446,8	3,1	06,8
Великобритания	1999	308,8	5,2	11,3
Канада	2001	160,0	5,1	10,6
США	2001	1050,4	3,7	07,8

Жесткие административные ограничения были во многом обусловлены суровой российской действительностью — географическими, климатическими, политическими, национальными (вернее, многонациональными) факторами. В дореволюционной России и правительство, и купцы, и землевладельцы-дворяне, и крестьяне стремились, скорее, к безопасности в демонстрирующем постоянную враждебность окружающем мире, нежели

к усугублению этих трудностей путем принятия на себя дополнительного риска, неразрывно связанного с инновациями [3, с. 232]. Поэтому зачастую отсутствие инициативы компенсировалось особой ролью государства, что оказало неизгладимое влияние на традиции взаимоотношений бизнеса и государства.

Важным примером зависимости от предшествующего пути развития относительно функционирования государственного аппарата в Российской империи является сформировавшийся в XVIII в. механизм получения чинов и продвижения по службе. В 1767 г. согласно решению Екатерины II все государственные чиновники, прослужившие в своем чине минимум семь лет, автоматически продвигались на следующую ступеньку административной лестницы [4, с. 190–191]. В последствии Павлом I этот срок был сокращен до трех-четырёх лет для большинства чинов. Такой механизм продвижения по службе просуществовал вплоть до Февральской революции.

Данная институциональная инновация была внедрена случайно [4, с. 190], но имела значительные негативные последствия. Такая система продвижения по службе поставила Табель о рангах с ног на голову: вместо того чтобы чин приходил с должностью, должность теперь приходила с чином. И очень часто высокую административную должность не мог занять человек, имеющий способности и образование, но не имеющий соответствующего чина. Это привело к вопиющей некомпетентности высшего чиновничества, что неизбежно отразилось на эффективности функционирования государства, а также эффективности административного регулирования, в частности хозяйственных отношений.

Эволюция административного вмешательства в экономику и развитие этого института власти-собственности в XIX веке и начале XX века являлись отражением объективных процессов индустриализации. Необходимо отметить, что роль государства в процессе индустриализации была ведущей, и именно решения государственной власти, например, в сфере строительства и эксплуатации железных дорог, способствовали созданию и накоплению промышленных капиталов, созданию и распределению объектов промышленности и транспорта.

Во второй половине XIX века и начале XX века в Российской империи наблюдалась тенденция огосударствления многих ключевых для экономики объектов собственности. Государство не только контролировало как собственник значительную долю промышленного производства и природных ресурсов, но и постоянно расширяло свое интервенционистское воздействие на хозяйственные процессы. Процессы индустриального развития повлияли на эволюцию власти-собственности, которая все больше стала распространяться на промышленные предприятия.

В дореволюционной России государство было одним из крупнейших собственников. Более того, государственное регулирование способствовало накоплению и перераспределению капиталов в те отрасли и предприятия, собственники которых были так или иначе аффилированы с властными структурами [8, с. 293–314]. В Российской империи динамика государственных расходов, направленных на развитие экономики, отражает их рост с 45,5 % в 1861 г. до 55,2 % в 1914 г. [22, р. 217]. В таблице 1 показана

динамика прибыли государства и ее доли в государственном бюджете от государственных имуществ и предприятий. И хотя существует точка зрения, что цифра в 60 % доли прибыли в государственном бюджете завышена, однако признается, что она была велика. Также необходимо отметить, что государство значительно влияло на экономику путем распределения государственных заказов, которые в отдельных отраслях составляли до 40 % от всего объема производства [6, с. 221].

Таблица 2

**Прибыль государства от государственных имуществ и предприятий
в государственном бюджете [7, с. 390]**

Год	Прибыль государства от государственных предприятий, млн руб.	Доля данной прибыли в государственном бюджете, %
1877	51,4	8,7
1897	484,8	34,2
1908	1470,8	—
1914	1964,0	Около 60

Государственный контроль над экономикой выражался также в высоких административных барьерах при создании крупных промышленных предприятий в форме акционерных обществ. На протяжении XIX века и вплоть до 1917 года создание промышленных акционерных обществ было сопряжено с разрешительным порядком регистрации, которая заканчивалась утверждением устава общества Императором. Следует отметить, что сам устав создаваемого акционерного общества составлялся по выработанным в министерствах образцам и вместе с прошением подавался в заинтересованное ведомство для получения конфирмации императора [15, с. 308]. В промышленности вообще существовал более строгий порядок открытия новых производств. Этот порядок был связан с обязательной санкцией начальства губернских и уездных городов и округов. Для предприятий, которые не входили в особый список Министерства внутренних дел, согласованный с Министерством финансов порядок регистрации был более сложным и требовал, например, в Санкт-Петербурге санкции градоначальника [15, с. 310–311]. Данные правовые институты в начале XX века негативно сказывались на развитии промышленности, но вследствие институциональной инерции власти-собственности не были изменены.

В советский период развития российской экономики функционирование института власти-собственности было единственно возможным, так как собственность на средства производства принадлежала государству. В Конституциях СССР 1936 и 1977 годов декларировалось, что основой экономической системы является социалистическая собственность в двух ее формах — государственной и колхозно-кооперативной. На законодательном уровне устанавливалось, что личная собственность граждан не могла использоваться для получения нетрудовых доходов, а ведение предпринима-

тельской деятельности было уголовно наказуемым преступлением. Таким образом советская система хозяйствования может быть отнесена к ультра-властно-собственнической, где полностью отсутствовала индивидуализированная частная собственность, а следовательно, персонифицированное наделение собственностью органами власти. Государство в таких условиях является единственным полноправным субъектом института власти-собственности. Необходимо отметить, что в 70-80-х годах властно-собственнические отношения реализовывались в разрастающемся теневом секторе [19]. Однако, как уже отмечалось, путь к огосударствлению экономики был начат задолго до 1917 года. Советская власть лишь реализовала в радикальных формах тенденции, которые формировались веками в традициях эволюционирующего института власти-собственности.

Существовавшие в советское время системы материального поощрения номенклатуры в виде дач, машин, пайков, премий, и других привилегий также могут быть отнесены к институту власти-собственности в его социалистической модификации. Также немаловажным фактором, способствующим функционированию института власти-собственности, является «институциональная коррупция»² или «кормление от дел», которые характеризуют ситуацию, когда принадлежность к власти открывает большие возможности как для легальных раздач благ, так и для теневых доходов разного рода.

Современное состояние российской экономики позволяет сделать вывод, что в результате трансформационного кризиса институт власти-собственности благополучно сохранился и с некоторыми мутациями продолжает доминировать в хозяйственной жизни [14]. Сложность ситуации с российскими институтами собственности заключается в том, что «благодаря» проводимой экономической политике в самом начале 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» [12] от советской экономики. В свою очередь, узкие группы специальных интересов сильны, организованы и постоянно эволюционируют. Для того, чтобы в результате институциональных реформ сформировалась эффективная система собственности, необходимы стимулы. Эти стимулы должны соотноситься со всеохватывающими общественными интересами, но роль групп со всеохватывающими интересами в российском обществе незначительна.

Приватизация государственной собственности, проводимая в постсоветский период, дает много примеров функционирования власти-собственности [10]. Одной из самых ярких иллюстраций функционирования института власти-собственности можно считать проведение залоговых аукционов в преддверии президентских выборов 1996 г. Многочисленные нарушения действующих в то время законов позволили реализовать принцип

² Термин институциональная коррупция используется Львом Тимофеевым для характеристики всеобъемлющих теневых рынков в Советском Союзе. См.: [20]

наделения собственностью лиц, связанных с властными структурами. Так, вопреки статье 12 Федерального закона «О федеральном бюджете на 1995 год», устанавливающей, что в текущем году при приватизации досрочная продажа закрепленных в федеральной собственности пакетов акций нефтяных компаний, созданных и создаваемых в соответствии с указами Президента Российской Федерации и постановлениями Правительства Российской Федерации, не осуществляется, Госкомимущество России выставило в 1995 г. на инвестиционные конкурсы (торги) и залоговые аукционы пакеты акций нефтяных компаний «Юкос», «Лукойл», «Сиданко», «Сургутнефтегаз» и других [1, с. 52]. Фактически произошла классическая для института условной собственности сделка — власть в обмен на собственность, а обладание властью позволило включиться в новые процессы перераспределения собственности.

Сформировавшая в результате приватизации 90-х годов XX века структура собственности в российской экономике не является стабильной и может быть подвержена процессам деприватизации и реприватизации. Соответственно, деприватизация будет осуществляться в рамках заданных институтов 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 также государственно-бюрократический вариант. 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 [23, р. 24].

Важным фактическим материалом, характеризующим эволюцию постсоветских власть-собственнических отношений, могут служить процессы, связанные с приватизацией земли сельскохозяйственного назначения бывших совхозов и колхозов. К 1994 году формально все совхозы и колхозы были преобразованы в различные хозяйственные общества (ТОО, АОЗТ, КСП), но они не были собственниками земли. Формально собственность стала принадлежать работникам таких предприятий, которые получили государственные документы о собственности на земельные доли. Но почти десять лет не существовало эффективного прозрачного механизма выделения таких долей в виде конкретных земельных участков. Все сделки с землей (включая аренду) зависели от решений земельных комитетов различного уровня. Более того, были сформированы значительные фонды распределения земли, получение земли из которых также зависело от отношений с властью. Сложившийся порядок позволил чиновникам влиять на процесс распределения наиболее ценных земель, а также извлекать из этого административную ренту и самим или аффилированным с ними лицами становиться новыми собственниками [5, с. 27–40].

Российский хозяйственный порядок, пройдя через «бутылочное горлышко» радикальной институциональной трансформации 80-90-х годов XX века, сохранил институт власти-собственности, который ему традици-

онно присущ. Более того, этот институт включает в себя признаки, приобретенные в ходе социалистического периода развития. Поэтому быстрая трансформация неэффективного института власти-собственности невозможна, и в лучшем случае это будет вариантом традиционной для России «экстенсивной модернизации» [1], которая не приводит к существенному улучшению социальных и экономических институтов. Но понимание исторической бесперспективности замыкания на власть-собственнических институтах может способствовать формированию групп со всеохватывающими интересами, которые включатся в эволюционный процесс создания более эффективных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / Руководитель рабочей группы — Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин. М.: Издательство «Олита», 2004. С. 52.
2. Ахиезер А., Клямкин И., Яковенко И. История России: конец или новое начало? М.: Новое издательство, 2005.
3. Гэтрелл П. «Бедная» Россия: роль природного окружения в деятельности правительства в долговременной перспективе в экономической истории России // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд. М.: РОССПЭН, 2000. С. 225–226.
4. История государственного управления в России. 2-е изд. / Под ред. В.Г. Игнатова. Ростов н/Д, 2002. С. 305.
5. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000.
6. Лапина С.Н., Делюхина Н.Д. Государственная собственность в России: некоторые исторические уроки // Собственность в России в XX столетии. М.: РОССПЭН, 2001.
7. Лященко П.И. История народного хозяйства в СССР. М., 1952. Т. 2.
8. Макаренко В.П. Русская власть (теоретико-социологические проблемы). — Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 1998.
9. Нефедов С. А. Реформы Ивана III и Ивана IV: османское влияние // Вопросы истории. 2002. № 11.
10. Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.
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. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.
13. Пайнс Р. Россия при старом режиме. М., 2004.
14. Плискевич Н.М. «Власть-собственность» в современной России: происхождение и перспективы мутации // Мир России. 2006. Т. XV. № 3.
15. Поткина И.В. Торгово-промышленное законодательство Российской империи // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд. М., 2000.
16. Российский статистический ежегодник. М., 2003.

17. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб., 1998.
18. *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7.
19. *Тимофеев Л.* Институциональная коррупция. — М.: РГГУ, 2000.
20. *Тоффлер О.* Наука и мышление [Предисловие] // Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог с природой. М., 1986.
21. *Цирель С.В.* «Власть-собственность» в трудах российских историков и экономистов // Общественные науки и современность. 2006. №3.
22. *Black C.* Transformation of Russian Society. Cambridge, Massachusetts, 1960.
23. *Olson M.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. 1995. Vol. 85. No. 2.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВИЛ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ¹

С.Н. ЛЕВИН,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
Кемеровского государственного университета

Специфика институциональных изменений в отечественной экономике заключается в устойчивом сохранении фрагментации и локализации правил игры на конституционном уровне. В этих условиях возникающие локальные региональные нормы представляют собой один из источников появления легитимных общенациональных конституционных правил, выступая неотъемлемым элементом исторически длительного процесса «определения прав». При этом в ходе практических преобразований и общественных дискуссий выявилось, что этот процесс имеет две неразрывно связанные стороны. *Первая сторона* касается отношений государства и населения по поводу переопределения обязательств государства по производству общественных благ. *Вторая сторона* затрагивает отношения государства и бизнеса по поводу спецификации и защиты прав собственности, разграничения сфер экономического влияния государства и бизнеса, вменения социальных обязательств бизнесу (в том числе в контексте переопределения обязательств государства перед населением по производству социальных услуг). Соответственно центральной проблемой в процессе формирования новой хозяйственной конституции в России на данном этапе является появление сопрягающихся друг с другом *двух групп правил*:

1. Определяющих объемы, способы производства и источники финансирования социальных благ. Реальный выбор заключается в поиске той или иной комбинации либеральных и патерналистских принципов организации социальной сфер.

2. Разграничивающих сферы экономической и социальной ответственности и определяющих принципы взаимоотношений государства и бизнеса. Эти правила должны блокировать функционирование властных структур как грабящей руки и сформировать рамочные условия институциональной трансформации государства, исходя из выбора между моделями «невидимой руки» и «помогающей руки».

Особая роль региональных властей в процессе конституционных институциональных изменений обуславливается тем, что они определяют практику применения формальных институтов, установленных на федеральном уровне, задавая реальные правила игры, выступающие как определенная конфигурация неформальных и формальных институтов. Фактически на этом уровне формируется компромисс по основным социаль-

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 06-02-00198а.

но-экономическим проблемам между населением, бизнесом и государством, который стабилизирует экономику. По существу, с самого начала реформ реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа не только столкнулась с мощной институциональной инерцией, но и породила альтернативные проекты, направленные на восстановление нарушенного институционального равновесия путем рекомбинирования исторически сложившихся институциональных структур. В этой связи в статье, подготовленной группой отечественных и зарубежных исследователей, был сделан следующий вывод: «В результате шоковая терапия была отвергнута многими региональными лидерами, что в конце концов вернуло Россию в русло градуалистских изменений системы собственности. Сегодня вполне правомерно рассматривать действующую в России модель собственности как вариант системы «региональных прав собственности» [5, с. 138–139]. Альтернатива политике Вашингтонского консенсуса выступила как совокупность локальных проектов, реализуемых преимущественно на региональном уровне. Общность базовых подходов позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта, ориентированного на поиск оптимальных вариантов интерпретации, корректировки и легализации в новых рыночных условиях правил государственно-патерналистского типа. Целью его является восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты, мотивируемое необходимостью выполнения ею функций «государства помогающей руки». При этом в действиях представителей региональных властных элит тесно переплетаются их интересы как частных и как публичных акторов. «Общественная» мотивация заключается в выполнении ими роли агента, представляющего агрегированный интерес населения территории, связанный с выживанием и развитием ее как целого в условиях рыночной трансформации. Как частный актор, региональная и местная власть, во-первых, стремится усилить свои позиции на бюрократическом рынке, продемонстрировав центру успех в обеспечении социально-экономической и политической стабильности на подведомственной территории и «нужных» результатов голосования. Во-вторых, региональная и местная бюрократия заинтересована в установлении таких правил игры, которые обеспечивают ей получение коррупционных доходов.

«Локальность» институционального проектирования заключается в целенаправленной ориентации региональной власти как субъекта институциональных изменений на территориальную сегментацию и локализацию институциональной среды. Все перечисленные выше интересы региональной и местной власти способствуют фрагментации, а не сохранению единства институциональной среды. В регионах формируются собственные траектории институциональной трансформации, которые определяются региональным опытом приспособления к «шокам» постсоциалистической трансформации.

Важнейшим стимулом для реализации региональными властями собственных стратегий институциональных преобразований выступила ситуация с их функцией агента-производителя общественных благ. Спецификой России явилось сохранение в течение длительного периода ситуации неопределенности как с объемом общественных благ, так и с легальными

источниками финансирования их производства. При этом особенно противоречивым оказалось решение этой проблемы в аспекте межбюджетных отношений. В условиях острого трансформационного кризиса федеральная власть пошла по пути раздачи социальных льгот, смягчающих бремя кризиса для тех или иных групп населения. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на региональные и местные бюджеты (в результате возникли так называемые федеральные мандаты по социальным гарантиям и производству социальных благ). С другой стороны, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. Так, доля доходов муниципальных образований в ВВП сократилась с 10,2 % в 1996 году до 6,5 % — в 2002 [12, с. 96]. При этом поступления в региональные и местные бюджеты от налогов, в отношении которых региональные и местные власти могут хоть как-то влиять на базу или ставку (так называемых «собственных» налогов), покрывают менее 40 % расходных потребностей региональных бюджетов и лишь порядка 13 % расходных потребностей местных бюджетов [2, с. 30]. Фактически федеральная власть одной рукой наделила нижестоящие уровни власти функциями и полномочиями, а другой рукой существенно ограничила установленные центром источники их легального финансирования. При этом официальные объемы дефицита региональных и местных бюджетов далеко не в полной мере отражают объемы недофинансирования территорий. Даже при сбалансированном бюджете эта проблема является острой. Как отмечает губернатор Челябинской области П. Сумин, бездефицитный региональный и местный бюджет — это «от лукавого»: «Я знаю, что в области остается двадцать миллиардов рублей дохода налоговых поступлений. Не больше. Вот я под эти средства и рисую расходы. А, скажем, пять-семь миллиардов рублей, которые позарез нужны, отсекаю, потому что их нет. С муниципалитетами — та же проблема» [11, с. 88].

В условиях неурегулированности федеративных отношений и нехватки ресурсов на выполнение общественных обязательств региональные и местные власти формируют систему их пополнения за счет бизнеса. По мере сокращения налоговых полномочий региональных и местных властей в качестве основного механизма такой перекачки ресурсов выступили практики «дофинансирования территорий» за счет бизнеса, под которыми понимаются разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (на благоустройство, в инфраструктурные проекты, на социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти (наиболее близким научным аналогом этого понятия является термин «вымогательство участия») [2, с. 96–98].

Фактически жизнеобеспечение территорий оказалось в зависимости от масштабов неформальных добровольно-принудительных потоков ресурсов бизнеса, которые формируются в результате идущего между властью и бизнесом торга. Власть предъявляет бизнесу требования по определенному объему дополнительных (сверх налогов) отчислений. Бизнес, в свою очередь, просчитывая выгоды от установления благоприятных для него отношений с властью, идет на соответствующие расходы. По этому поводу

Президент компании СУЭК О. Мисевра заметил: «Социальная обстановка в тех регионах, в которых мы работаем, нас сильно волнует. Наше государство сегодня пока не может решать эти проблемы, поэтому их берет на себя бизнес» [3, с. 127]. На муниципальном уровне предприниматели также видят основу неформальных требований власти к ним в системе сложившихся межбюджетных отношений: *«С каждым годом как «шагреновая кожа» уменьшаются возможности для пополнения у городского бюджета. Это связано с многочисленными федеральными законами ... И бюджет с каждым годом становится все более и более символическим, потому что с каждым годом все меньше и меньше может обеспечить потребности города»* [из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского городского Совета народных депутатов].

При этом именно неформальные торги бизнеса и власти, связанные с необходимостью дофинансирования территорий за счет бизнеса, составляют ядро институциональной модели взаимодействия власти и бизнеса, сложившейся к настоящему времени в РФ. В такой деформализации правил трудно не заметить связи преемственности с практиками, существовавшими в советской хозяйственной системе. Советские предприятия ставились в такие условия, когда неформальные связи с поставщиками и обмен обязательствами с ними становились важнейшим способом ресурсного обеспечения выполнения плана. Кроме того, в советской экономике благополучие территорий было поставлено в зависимость от расположенных на них предприятий, которые создавали и содержали социальную инфраструктуру, осуществляли благоустройство территорий, оказывали разнообразную шефскую помощь, т.е. фактически дофинансировали местное развитие.

В новых условиях место «плановой сделки» как *делового соглашения* относительно степени напряженности плана и параметров его ресурсного обеспечения заняла «квазифискальная сделка». Предметом обмена в ней являются дополнительные обязательства бизнеса по дофинансированию территорий, с одной стороны, и определенные гарантии бизнесу, предоставляемые властью, с другой стороны.

Как отмечают сами предприниматели, в практиках дофинансирования территорий нет ничего принципиально нового. *«Это — Советский Союз, когда многие расходы по социальной сфере были просто распределены между крупными промышленными предприятиями, и эти предприятия занимались не только профильной деятельностью, но и строили дома, детские площадки, спортивные базы»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Подобное отношение предпринимателей к «квазифискальным» отношениям с властью оказывается более глубоким, чем многие утверждения о «безграничных аппетитах» чиновников. Дело не просто в этих аппетитах, а в том, как в постсоциалистическую эпоху шло перераспределение полномочий по содержанию социальной сферы. Если в начале 1990-х годов предприятия по инерции сохраняли традиционные отношения с властью по поддержке территорий и свою социальную сферу, то потом шел ее сброс на региональные органы власти и муниципалитеты, причем это перераспределение ответственности не было обеспечено соответствующим перераспределением финансовых ресурсов. В результате институ-

циональные инновации по освоению новых механизмов финансирования местного развития были во многом блокированы разрывом формальной ответственности и реальных финансовых потоков. В этих условиях на институты неформальных изъятий, основывающиеся на сохранившемся социальном капитале, был предъявлен масштабный спрос.

Таким образом, сохранение и развитие неформальных практик дофинансирования территорий связано с действием двух эффектов. Эффект долговечности социального капитала создал *возможность* разрастания практик неформального торга власти и бизнеса. Во главе регионов и муниципалитетов, а также отдельных предприятий остались руководители, имеющие опыт партийной, советской и хозяйственной работы в условиях советской экономики. Им хорошо знакомы образцы решения проблем территорий с использованием ресурсов предприятий, у них сохранились соответствующие социальные связи. *Необходимыми* практики дофинансирования стали в результате действия другого эффекта — эффекта сопряжения норм. Существование нефинансируемых «федеральных мандатов» и такое изъятие финансовых ресурсов территорий, которое не создает у власти стимулов в развитии предпринимательства на местах, дополняется неформальными практиками перекачивания ресурсов бизнеса на покрытие реального дефицита бюджетов местных органов власти. При этом продолжается накопление социального капитала, лежащего в основе институциональной инерции взаимодействия власти и бизнеса на местах.

Следует признать, что широкое распространение практик дополнительных расходов бизнеса на поддержание территорий — это не временное вынужденное явление, а существенный факт реально идущего в стране переопределения прав основных хозяйствующих субъектов. И происходит это переопределение в форме восстановления прежних (советских) схем взаимодействия власти и предприятий. Его прикрытием служит обоснование роста «социальной ответственности» бизнеса, социально-экономическое содержание которой подменяется. Региональная и местная власть занимают место организатора и оператора потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку местного развития.

Сформировавшийся тип взаимоотношения власти и бизнеса характеризуются следующими основными чертами:

— во-первых, переплетением формальных норм и неформальных правил, при определяющей роли последних;

— во-вторых, использованием представителями органов власти вне-легальных практик для реализации своих легальных публичных функций. При этом их целевые функции как публичных агентов серьезно модифицируются по сравнению с нормативной ролью гаранта правил игры и производителя общественных благ. Местный орган власти выступает как «хозяин» территории, располагающий комплексом формальных и неформальных инструментов, превращающих его административные решения в часть реального пучка полномочий в формально частном секторе экономике².

Сложившийся тип отношений получил достаточно четкое отражение

² Анализ практик взаимодействия власти и бизнеса был проведен совместно с д.э.н., проф. Курбатовой М.В. и к.э.н. Апаринной Н.Ф.

в результатах проведенного анкетного опроса и серии структурированных интервью с предпринимателями, посвященных вопросам взаимодействия бизнеса и местных органов власти. В ходе социологического исследования было опрошено 180 человек и проведено 10 структурированных интервью³.

Показательным являются распределение ответов предпринимателей на следующий вопрос (см. табл. 1).

Таблица 1

Если исходить из Вашего опыта, то какие ассоциации вызывает у Вас в первую очередь понятие «местная власть»? (указать не более 2-х вариантов)

Варианты ответов	%
1. Стабильные правила игры	7,8
2. Гарантия закона	10,6
3. Партнер	10,6
4. Коррупция	24,4
5. Аппарат принуждения для решения городских проблем	48,9
6. Хозяин территории	51,1
Неответившие	0,6

51,1 % выбрали вариант «хозяин территории», 48,9 % — «аппарат принуждения для решения городских проблем», в то время как варианты, которые отвечают ситуации господства формальных отношений, основанных на законе — «стабильные правила игры» и «гарантия закона», соответственно — 7,8 % и 10,6 %. Эти ответы четко координируются с ответами на вопрос: «Как Вы оцениваете роль местной администрации во взаимодействиях с бизнесом?», в котором предлагалось выбрать один из трех вариантов: «партнер-координатор, участвующий в решении проблем бизнеса для реализации общегородских интересов», «аппарат принуждения для достижения интереса города», «гарант соблюдения «правил игры» в рамках закона». Большинство опрошенных — 58,6 % — выбрали второй вариант. Лишь 20 % предпринимателей оценили ее как «гаранта соблюдения «правил игры» в рамках закона».

Возникающие между властью и бизнесом отношения по дофинансированию территорий могут быть как персонифицированными, так и *деперсонифицированными*. В первом случае производится обмен обязательствами с конкретным предпринимателем: обязательства предпринимателя по дополнительным отчислениям обмениваются на обязательства администрации по снятию входных барьеров для работы в области, по предоставлению доступа к государственному заказу, к аренде земли и государственного имущества и т.п. На региональном уровне это может быть персонифицированный об-

³ В работе использованы материалы анкетного опроса предпринимателей Кемеровской области и серии структурированных интервью с предпринимателями г. Кемерово. Руководитель исследования — к.э.н., доцент кафедры экономической теории КемГУ Апарина Н.Ф.

мен обязательств региональной администрации по обеспечению доступа к собственности в процессе ее приватизационного и постприватизационного передела на социальные обязательства бизнеса по сохранению рабочих мест, уровня заработной платы, социальной поддержки работающих и т.п. В Кемеровской области такие соглашения имели широкое распространение в конце 1990-х — начале 2000-х годов. Отдельные примеры передела собственности по инициативе региональной администрации встречаются и до сих пор.

Во втором случае устанавливаются общие правила для бизнеса, желающего работать на данной территории в отношении различных параметров его деятельности (по созданию рабочих мест, по объему социальных расходов, по готовности откликнуться на просьбы администрации и т.п.). По сути, они являются общими для всех нормами, которые устанавливает власть, но имеющими неформальный характер. Дополнительные неформальные требования власти к бизнесу могут иметь как явный, так и неявный характер. В первом случае они фиксируются в определенных документах, происходит формализация достигнутого компромисса, т.е. его легализация и документальное оформление контрактами различного рода. Примером установления явных деперсонифицированных правил поведения бизнеса на территории Кемеровской области является заключение соглашений о сотрудничестве с отдельными компаниями. Само заключение таких соглашений в Кемеровской области является общим требованием к крупному бизнесу. Неявной общей нормой для предпринимателей является проведение работ по благоустройству территорий и участие в финансировании социальных проектов. Общим правилом для арендатора муниципального имущества становится капитальный ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории по проекту архитектурного управления и т.п. (такие требования к арендатору могут быть и зафиксированы в договоре аренды).

На муниципальном уровне основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазиалоговые» сборы и «организованное спонсорство». «Квазиалоговые» сборы представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет либо в специально создаваемые фонды. «Организованное спонсорство» представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.). В отличие от «квазиалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в натуральной форме.

Организация «спонсорства» — важное направление действия муниципальных властей. Она отличается высокой персонификацией отношений; разверсткой расходов по фирмам, производимой администрацией; высоким риском применения силового давления, а значит, и невысокой степенью добровольности. «Спонсорство» имеет разные формы. Крупные фирмы и средние предприятия, являющиеся градообразующие для отдельных муниципальных образований, включаются в него через рассмотренные выше соглашения о социально-экономическом сотрудничестве. По отношению к другому бизнесу обычно применяются ситуационные обращения за помощью в финансировании различного рода проектов. *«У нас в городе общая традиция, когда власть, скажем областная, подняв флаг социальной помощи, ориен-*

тированной властью, занимается тем, что склоняет предпринимателей-помощников всех уровней для фактического выполнения ими социальных программ, областных и городских. Вы видели, наверное, автобусы с надписью «подарок губернатора». Но чаще всего, в 9 из 10 случаев эти подарки оплачены не из бюджета, а это плата, скажем так, за право беспроblemно вести бизнес» [из интервью с руководителем рекламного агентства].

Механизм получения с бизнеса соответствующих денежных средств хорошо отработан: по заранее составленному списку собираются предприниматели, и между ними разбрасываются запланированные расходы, поступление которых обеспечивается угрозами различного рода. «Проводится, скажем, российское большое соревнование, а это — большие расходы (гостиница, транспорт, подарки, судейство, аренда). Собираются предприниматели и промышленники в одном месте, и им говорят, проводим вот эту ..., с вас — столько-то. Все знают правила игры. И с разной степенью недовольства, но они помогают» [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Еще один пример: «... к празднику Дня шахтера предпринимателям приходили «письма счастья» с просьбой внести свой вклад в подготовку к празднику, с указанием суммы. Для каждого — своя сумма ... Как это происходит? В городе решают, что для проведения праздника нужно собрать столько-то денег. Они эту сумму расписывают по районам и спускают в районные администрации. Далее собирают предпринимателей. Им говорят, давайте обсудим, сколько вы можете внести. Неоднократно говоря, что это нужно сделать, не то ... у них есть рычаги на нас надавить» [руководитель предприятия оптово-розничной торговли].

«Квазиалоговые» сборы — это более упорядоченная форма взимания дополнительных отчислений с бизнеса, обеспечивающая для власти некоторую предсказуемость потока этих отчислений. Взимание квазиалоговых отчислений с бизнеса отличается частичной деперсонификацией отношений, наличием у предпринимателя определенного выбора (перечислять средства или нет, сколько перечислять, может быть, вносить плату продукцией или услугами), достаточно высоким риском применения силового давления.

«Квазиалоговые сборы» в Кемеровской области производятся через механизм взносов в фонды дополнительных однопроцентных отчислений от заработной платы. К настоящему времени фонды дополнительных отчислений учреждены во многих территориальных образованиях Кемеровской области. Их создание начиналось в 2003 году с г. Березовского. В январе 2004 года по подобному пути пошла и администрация г. Кемерово. Потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн. рублей, она призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города [4]. В феврале 2004 года в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей [9].

Все эти практики дофинансирования территорий свидетельствуют о возникновении на региональном уровне различных вариантов квазиконс-

титудционных правил, опирающихся на неявный (имплицитный) социальный контракт. При этом нельзя утверждать, что такая ситуация может сложиться в любом субъекте федерации. Для этого необходимы определенные условия:

Во-первых, наличие в регионе многоотраслевой, относительно конкурентоспособной экономики. Представляется, что если экономика региона не обеспечивает самостоятельно даже базовых потребностей населения и целиком зависит от дотаций федерального центра, то она выступает в качестве объекта внешнего воздействия.

Во-вторых, региональная администрация должна располагать достаточно высоким уровнем политической поддержки со стороны населения и эффективным административным ресурсом. Это позволяет ей выступать в качестве относительно равноправного партнера общенациональных ИБГ.

Критерием возникновения региональной системы квазиконституционных правил является продуктивное развитие экономики территории на основе достигнутого при центральной роли региональной власти баланса интересов экономических субъектов. Применительно к Кузбассу можно говорить о наличии такого баланса интересов. Возникшая система опирается на **«вертикальный» социальный контракт** между консолидированной региональной властью, интегрированной фигурой губернатора А.Г. Тулеева, обладающего высоким уровнем персонального отношенческого капитала в виде доверия среди населения и разветвленной системы связей с представителями местных политических и бизнес-элит, с одной стороны, и основной частью населения региона, слабо дифференцированного по своим экономическим интересам и обладающего весьма ограниченной степенью гражданской активности и способности к объединению на добровольной основе в самоуправляющиеся организации различной направленности. Взаимоотношения населения с «властью» строятся на принципах **имплицитного контракта, предполагающего делегирование ей властных полномочий в рамках отношений «патрон-клиентского типа»**. Соответственно «власть» как «патрон» берет на себя функции интерпретации, формулирования и продвижения интересов населения по целому ряду направлений:

Во-первых, как наемных работников. Это выражается в выдвижении региональными властями комплекса дополнительных (т.е. не закрепленных в законодательстве) требований к бизнесу как работодателю. Типичным примером может служить практика *установления ориентиров оплаты труда*, широко используемая в Кемеровской области. Одним из центральных пунктов соглашений о сотрудничестве, заключаемых между администрацией Кемеровской области и крупнейшими предприятиями, является пункт о заработной плате. Один из примеров — соглашения о повышении заработной платы на Юргинском машзаводе. По базовому соглашению с 1 марта 2004 года планировалось повышение заработной платы работников предприятий на 10 процентов. По дополнительному соглашению с администрацией это повышение составило 15 процентов [6]. В установлении ориентиров повышения заработной платы администрация широко использует обращение к общественному мнению, к сравнению оплаты между предприятиями. Приведем пример подобного обращения к общественности в отношении заработной платы на угольных предприятиях. В соответствующей публикации [7] сначала указывается средняя заработная плата по угольной про-

мышленности Кузбасса в мае 2004 года — 10353 рубля. Далее перечисляются предприятия и их руководители, на которых заработная плата ниже. Требования роста заработной платы дополняются обязательствами по сохранению гарантий занятости, введению «социального пакета» и др.

Во-вторых, населению как совокупности домохозяйств гарантируется сохранение основ системы гарантированного «социального минимума». В этой связи показательно отношение региональной власти в Кузбассе к «монетизации» льгот. Пока система льгот сохраняется практически в полном объеме не только для региональных, но и для большинства федеральных категорий льготников.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что главной целевой функцией региональной власти является гарантированное обеспечение базового минимума потребностей населения, обусловленного заинтересованностью в сохранении клиентской лояльности последнего. Важнейшим проявлением лояльности населения Кузбасса региональной власти как центральному патрону служит голосование за выдвигаемых или поддерживаемых губернатором кандидатов, в том числе по партийным спискам, на выборах всех уровней. Это гарантирует последнему высокий статус в системе общенациональных политических и бюрократических торгов.

Характеризуя место регионального и местного бизнеса в рамках сложившейся системы, можно отметить, что он проявляет определенную заинтересованность в переходе от преимущественно вертикальных к горизонтальным общественно-договорным связям с властью. В этой связи показательно, что опрос предпринимателей, проведенный в Кемеровской области, выявил их ориентацию на рыночно ориентированную стратегию социальной ответственности (см. табл. 2).

Таблица 2

Что Вы вкладываете в понятие «социально ответственный бизнес»?

Варианты ответов	%
1. Прибыльный, растущий бизнес, обеспечивающий создание рабочих мест и рост доходов	52,2
2. Своевременная уплата налогов	30,6
3. Дополнительные социальные обязательства предпринимателя перед трудовым коллективом	12,8
4. Дополнительные социальные обязательства предпринимателя перед городом за счет взносов, спонсорской помощи	11,7
5. Благотворительная деятельность предпринимателя	5,6
Не ответили	1,7

Абсолютное большинство предпринимателей считает, что успешный бизнес уже сам по себе является социально ответственным, так как платит налоги государству, создает рабочие места и обеспечивает рост доходов. Дополнительные социальные обязательства перед трудовым коллективом в

представлении о социальной ответственности опережают и дополнительные обязательства перед местным сообществом, и благотворительную деятельность. Однако нормативные установки предпринимателей явно не соответствуют сложившимся реальным практикам их взаимоотношений с властью и населением. На практике региональный и местный бизнес рассматривается властью не как самостоятельная экономическая и социальная сила, а как структура, призванная решать производственные и социальные задачи, устанавливаемые властями в рамках, определяемых ими (см. табл. 3).

Таблица 3

Оценка сложившихся целевых установок стратегии местной администрации во взаимодействии с бизнесом? (%) (N = 168)

Варианты ответов	%
1. Создание условий для развития бизнеса и привлечения новых инвестиций	17,9
2. Создание условий для решения социально-экономических проблем и развития города как единого целого	39,3
3. Выполнение распоряжений вышестоящих органов власти в интересах сохранения собственных должностей	16,7
4. Максимизация объемов финансовых ресурсов, поступающих в распоряжение местных властей	23,2
5. Другое	3,0
ИТОГО:	100

Как можно увидеть из приведенных данных, лишь 17,9 % опрошенных предпринимателей считают, что в сложившихся в Кемеровской области практиках взаимодействия власти и бизнеса власть в качестве целевой установки имеет создание условий для развития бизнеса. Основная часть предпринимателей считает, что местная администрация действует в интересах создания условий для развития города (39,3 %) и в интересах увеличения объема подконтрольных власти финансовых ресурсов (23,2 %). На цели чиновников по сохранению своих должностей указали 16,7 % респондентов. Три процента респондентов предложили свои варианты стратегий взаимодействия: например, «вытянуть взятку».

Сложившийся тип взаимодействия между местными администрациями и бизнесом можно определить как «иерархию». По существу, речь идет о взаимодействии «власти» как относительно интегрированной по целям и механизмам функционирования структуры с отдельными группами предпринимателей. Последние, принимая вертикальный тип отношений как неотъемлемый элемент сложившихся независимо от них реальных «правил игры», выбирают различные индивидуальные стратегии приспособления к нему. Проведенное исследование показало, что предприниматели явное предпочтение отдают персонифицированным неформальным связям с властью по сравнению с отстаиванием своих интересов через коллективные действия по изменению сложившихся дифференцированных правил игры (см. табл. 4).

Таблица 4

Какой механизм реализации интересов Вашего бизнеса во взаимодействии с местной властью является наиболее эффективным ?
(указать не более 3-х вариантов) (%) (N = 179)

Варианты ответов	
1. Наличие «своих» людей в местных органах власти	49,7
2. Установление неформальных отношений с представителями власти	38
3. Четкое следование закону	30,2
4. Участие в совещаниях администрации по важным проблемам бизнеса и города	27,9
5. Участие в реализации городских проектов и программ	27,9
6. Создание ассоциаций предпринимателей для совместного влияния на решение властей	26,8
7. Выполнение указаний и предписаний администрации	12,8
8. Лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти	13,4
9. Участие в подготовке, экспертизе управленческих решений органов власти	7,8
10. Публичные обращения к власти и населению (через СМИ)	5,6

Тремя наиболее действенными механизмами реализации интересов бизнеса во взаимодействии с властью предприниматели назвали: наличие «своих» людей в местных органах власти; установление неформальных отношений с представителями власти; четкое следование закону (недопущение нарушений, за которые можно подвергнуться жесткому давлению власти). Тремя же наименее действенными механизмами были названы: публичное обращение к власти и населению; участие в подготовке и экспертизе управленческих решений органов власти; лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти. Как цинично высказался предприниматель в одном из интервью: «Хороший закон — это когда много связей, а плохой — когда таковых нет» [руководитель коммерческого учебного центра].

В этой связи возникает вопрос о том, почему бизнес оказывается неспособным инициировать на региональном и местном уровне институциональные изменения, направленные на усиление роли горизонтальных общественно-договорных связей. Для того чтобы это стало возможным, на политическом рынке должны действовать организации, представляющие цели бизнеса как «широкой группы интересов». Создание реально функционирующих организаций такого типа возможно только тогда, когда ожидаемые выгоды превышают возникающие при этом издержки, связанные, прежде всего, с преодолением проблемы безбилетника. Объем выгоды в очень значительной степени зависит от способности организаций — субъектов спроса на институциональные изменения на политическом рынке влиять на позицию органов государственной власти как субъектов предложения. В этой связи

важно отметить, что сохранение широкой «автономии» от общества властных структур в качестве единого субъекта, самостоятельно формирующего свои целевые функции, резко снижает ожидаемые «выгоды» коллективного действия предпринимателей. В свою очередь, отсутствие независимых организаций бизнеса и структур гражданского общества закрепляет сложившийся характер «власти». Фактически в данной ситуации мы сталкиваемся с таким парадоксом коллективного действия, как отсутствие реального действия предпринимателей по достижению своих коллективных интересов. Во-первых, группа предпринимателей оказывается достаточно большой, и издержки действия отдельных предпринимателей в интересах всей группы не покрываются возможными будущими выгодами. Во-вторых, сложились такие социальные практики, когда избирательные стимулы коллективного действия принимают форму либо избирательного стимулирования предпринимателей за продвижение проектов администрации, либо избирательного наказания за проявления активности в отстаивании своих собственных интересов и интересов всего бизнес-сообщества. При этом часть предпринимателей по интересам сохранения дифференцированных порядков срачивается с администрацией и превращается в активного игрока при формировании предложения норм дифференцированного отношения к бизнесу.

Относительно самостоятельными субъектами взаимодействия с региональной властью выступают общенациональные интегрированные бизнес-группы (ИБГ), обладающие не только мощными экономическими возможностями, но и самостоятельным административным ресурсом на федеральном уровне. Это выражается в том, что их взаимодействие с региональной властью оформляется в равноправных, по крайней мере, по форме договорах. Особенно это касается «рамочных» договоров. Эти соглашения имеют гражданско-правовой статус, а по своему характеру принадлежат к контрактам отношенческого типа. Они формализуют и создают определенные правовые рамки для сложившейся практики сетевого взаимодействия бизнеса и органов власти. Однако провозглашенное равноправие оказывается весьма относительным. Это четко проявляется в заключаемых наряду с «рамочными» договорами ежегодных соглашениях областных властей с крупными компаниями о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками, перед местным сообществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед властью (по инвестиционным программам). Реализация таких соглашений позволяет решать наиболее острые проблемы, например, закупать автобусы для перевозки льготников, обеспечения условий безопасности труда, выдачи компенсаций семьям погибших шахтеров, сноса ветхого жилья и т.д., автобусов, для того «чтобы возить льготников». Например, компания «Кузбасразрезуголь» взяла на себя обязательства закупить 50, а СУЭК — 15 автобусов [10; 1]. К середине года на повестку дня вышли новые проблемы — безопасности труда и размера компенсаций семьям погибших шахтеров (после серьезных аварий на шахтах с человеческими жертвами), а также снос ветхого жилья. Соответствующие вопросы стали включаться в заключаемые соглашения, а ранее заключенные соглашения были дополнены соответствующими пунктами.

Анализ содержания вышерассмотренных соглашений показывает наличие устойчивой асимметрии отношений в пользу региональной власти, готовность компаний работать с ситуационными обращениями власти в обмен на сохранение благоприятного климата для них. Принятие общенациональными ИБГ таких правил игры объясняется сложившимися в области условиями, которые можно определить как ситуацию «олигархического плюрализма». В экономике области ключевые экономические активы распределены между несколькими крупными бизнес-структурами («Евразхолдинг», «Базовый элемент», «Газпром» — «Сибур» и ряд других). Это позволяет обладающей мощным политическим и административным ресурсом региональной администрации добиваться соглашений со всеми основными экономическими агентами о распределении реальных прав собственности, выступая при этом в качестве арбитра, обеспечивающего баланс интересов в системе межсегментного взаимодействия. При этом региональная власть берет на себя функции политической поддержки отраслей, определяющих развитие Кузбасса (угольной, металлургической, химической). Эта система основана на непосредственном контроле Администрации Кемеровской области (в лице губернатора) за сменой собственников, потоками инвестиционных ресурсов, установлением тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки, за уровнем оплаты труда и социальными проектами, реализуемыми крупным бизнесом на территории размещения.

Таким образом, значимость региональных аспектов институциональной трансформации определяется тем, что именно на этом уровне преимущественно проявился эффект исторической обусловленности развития, связанный с сохранением в модифицированной форме правил государственно-патерналистского типа. Регионализация прав собственности стала одним из важнейших факторов частичного блокирования и существенной модификации механизмов применения, принимаемых на федеральном уровне формальных конституционных правил либерального типа. В результате попытка реализации либерального варианта институциональных преобразований привела к углублению региональной сегментации институциональной среды, принявшей форму расхождения между формальной моделью и многообразием реальных локальных моделей институциональной организации отечественной экономики. Возникшее многообразие отражает специфику регионального опыта приспособления к «шокам» постсоциалистической трансформации. Эта специфика в свою очередь определяется многообразием технико-производственных, социально-экономических, социально-политических и социокультурных факторов. В то же время все разнообразие вариантов объединяет центральная роль государственно-патерналистских правил локального типа. Это обеспечивало региону как специфической территориальной корпорации выживание в условиях чрезвычайно высокого уровня риска и неопределенности в хозяйственных отношениях, порождаемых отсутствием легитимных универсальных правил. Причем эффективный в сложившихся условиях опыт реализации соответствующих локальных институциональных проектов в ряде регионов стал образцом для других территорий. Примером этого могут служить действия, предпринятые в 2004 году губернатором Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко. Они включали как публичные акции, направленные на перерегистрацию

ряда крупных компаний в северной столице с целью увеличения налоговых поступлений, так и создание внебюджетного Фонда развития Санкт-Петербурга [8]. При этом очевидным является использование механизмов ранее отработанных в Татарстане, Кузбассе и ряде других регионов. Кроме того, они все более активно применяются на федеральном уровне. Так, в рамках реализации Национальных проектов во все более целостную систему начинают складываться практики их дофинансирования за счет бизнеса, прежде всего в формах организованного спонсорства.

Происходящие на региональном уровне процессы отражают общие закономерности, связанные с поиском вариантов встраивания традиционных для отечественной экономики и общества государственно-патерналистских правил в формирующуюся хозяйственную конституцию. Оценивая возможные параметры новой системы конституционных правил, необходимо исходить из того, что она будет носить модернизационный, а значит, «промежуточный» характер, выступая как этап, причем исторически длительный, на пути становления зрелой хозяйственной конституции рыночного капиталистического типа. Модернизационные конституционные правила задают направленность и рамочные параметры деятельности государства как агента развития и других социальных акторов модернизационных реформ, опираясь на принципы избирательной селекции исторически сложившихся культурных традиций и неформальных норм по критерию поощрения практик, стимулирующих продуктивное поведение и ориентации на поэтапное встраивание вертикальных иерархических взаимосвязей в систему формирующегося горизонтального общественно-договорного взаимодействия. Применительно к условиям России такой подход предполагает необходимость при проведении институциональных реформ ориентироваться не на ускоренную унификацию правил игры в экономике, а на формирование многоярусной пирамиды формальных и неформальных правил конституционного типа. К числу вероятных основных параметров такой «пирамиды» принадлежат:

1. *Сегментированность.* Она означает сохранение в разных сегментах экономики различных наборов правил. Это обусловлено тем, что задающие ориентацию на развитие рыночных начал в экономике формальные нормы модифицируются государственно-патерналистскими и корпоративно-патерналистскими правилами преимущественно неформального типа в рамках «территориальных» и «производственных» сетевых структур. Сетевые структуры, опирающиеся на корпоративные и патерналистские принципы организации, ограничивают свободу выбора экономических субъектов, но при этом стабилизируют их положение за счет объединения рисков. Это повышает адаптивную эффективность экономики применительно к условиям, когда высокая степень рисков угрожает выживанию базовых экономических структур, обеспечивающих жизнедеятельность населения и целостность экономического и политического пространства страны. Однако при этом возникают проблемы, связанные со снижением эффективности распределения ресурсов и стимулов к технологическим инновациям. Поиск баланса предполагает формирование институциональных рамок действий

сетевых структур, ограничивающих их распределительную активность и стимулирующих продуктивную деятельность. При этом ключевой проблемой является стабилизация системы прав собственности на ресурсы, что требует создания эффективных механизмов разрешения конфликтов, возникающих между сетевыми структурами.

2. *Многоуровневость*. Высокая степень сегментированности и персонализации экономических и социальных отношений предполагает установление на общенациональном уровне преимущественно конституционных правил рамочного типа, прежде всего связанных с определением норм взаимодействия между сетевыми структурами на принципах «межсегментного конвенционализма». При этом в существующих условиях формальная политическая централизация, построение властной вертикали не означает появление универсальных правил игры прямого действия. Однако укрепление властного контроля в рамках иерархии «хозяев» территорий и «производственных» корпоративных структур создает определенные предпосылки для построения многоуровневой, но субординированной системы конституционных правил в экономике при координирующей роли государства.

3. *Выполнение государством функций встроенного координатора многоуровневой и сегментированной системы экономических и социальных взаимосвязей*. Государство как интегратор должно воздействовать на целевые функции экономических субъектов, обеспечивая их модификацию в направлении включения установок социальной солидарности в форме согласия следовать общенациональным приоритетам. При этом возникает проблема поиска эффективных механизмов выработки и реализации таких приоритетов, совместимых с развитием экономики по пути укрепления рыночных принципов ее организации. Опыт стран, успешно решающих задачи ускоренной модернизации, показывает, что *правилом, обеспечивающим эффективность такой политики, является приоритет процедур согласования при выработке и реализации общенациональных приоритетов над директивным принуждением*. Государство при взаимодействии с бизнесом и структурами формирующегося гражданского общества выступает как *партнер-координатор, обладающий более высокой переговорной силой, опирающейся на его статусные преимущества*. При таком варианте собственность на экономические ресурсы в течение исторически длительного периода будет сохранять смешанный характер (особенно на реальном, а не формальном уровне распределения прав собственности), предоставляя государству набор правомочий, достаточный для обеспечения его функций координатора в системе сетевых взаимосвязей.

В связи с вышесказанным возникает вопрос о способности современного Российского государства выступить в роли агента развития. Существенными ограничениями в этой связи выступает традиционная для нашего общества слабость общественно-договорных отношений горизонтального типа в соединении с высоким удельным весом рентной составляющей (возникающей в результате продажи природных ресурсов за границу) в доходах государства. Однако даже в этих условиях мотивация, связанная с поддержанием статуса страны как великой державы, входящая в целевую функцию многих представителей правящей группы, способна стимулировать их

ориентацию на проведение фундаментальных реформ. Необходимым условием превращения Российского государства в агента развития является трансформация контролирующей его бюрократии в консолидированного и рационального (в трактовке М. Вебера) коллективного актора. Это определяет значимость для перспектив экономического и социального развития результатов административной и связанных с ней реформ государственного аппарата (судебной, военной и ряда других). В случае успеха этих преобразований возникнут потенциальные возможности для реализации под патронажем «рациональной бюрократии» поэтапной трансформации современного элитарного политико-бюрократического рынка в конкурентный и консенсусный политический рынок. На первом этапе необходимо установить равные правила игры для всех нынешних участников рынков власти. Эти правила должны быть приняты последними как справедливые и отвечающие их общим интересам. На втором этапе необходимо дать возможность другим субъектам стать полноправными участниками взаимоотношений на политическом рынке, если они желают этого и соответствуют предъявляемым требованиям. Наконец, на третьем этапе государство должно содействовать превращению большинства населения в участников политического рынка. Для государства это будет означать движение от модели «автономного правительства» к ситуации сильно-популярного государства, опирающегося на широкую легальную коалицию социально-политических сил.

Характеризуя вероятное содержание эффективных конституционных правил модернизационного типа в отечественной экономике, можно определить их как «государственно-корпоративистские». При этом критерием эффективности является ориентация на постепенную либерализацию, предполагающую самоограничение и частичный демонтаж государственно-корпоративистских начал в экономике по мере развития отечественного бизнеса и структур гражданского общества. Это означает следование *правилу, закрепляющему приоритет функций «государства защищающего» перед функциями «государства производящего».*

ЛИТЕРАТУРА

1. Автобусные маршруты СУЭК // Кузбасс. 2005. 3 февраля.
2. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003.
3. Иванова О. Угольно-социальный разрез // Эксперт. 2003. № 15.
4. Карзова В. Налог на любовь к городу // Кузбасс. 2004. 23 января.
5. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
6. Новая зарплата работников Юрмаша // Кузбасс. 2004. 25 февраля.
7. Почему «Ровер» в числе отстающих? // Кузбасс. 2004. 10 июля.
8. Роткевич Е. Скинуть на Петербург // Известия. 2004. 31 июля.
9. Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.
10. Сусоев А. Открытки не скупятся // Кузбасс. 2005. 28 января.
11. Храбрый О. Железная стратегия // Эксперт. 2003. № 13.
12. Чернявский А., Вартанов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. 2003. № 10.

В ПОИСКАХ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА (Предисловие к «Ордо-манифесту»)

Ю.В. ЛАТОВ

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Академии управления МВД России*

В московском Государственном университете — Высшей школе экономики стало хорошей традицией каждый год проводить параллельно Интернет-конференции и очные симпозиумы по знаменитым, но недостаточно еще известным в России историко-экономическим концепциям. В 2004 г. ученые ГУ-ВШЭ по инициативе возглавляемого Р.М. Нуреевым Департамента экономической теории ГУ-ВШЭ отметили 60-летие «Великой трансформации» Карла Поланьи (в начале 2007 г. в издательстве ГУ-ВШЭ издана коллективная монография с материалами этого обсуждения). В 2005 г. отмечалось 20-летие начала изучения QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития Полом Дэвидом. В апреле 2006 г. темой обсуждения стали концепции и практики социального рыночного хозяйства, связанные с идеями немецких ордо-либералов и реформами Людвиг Эрхарда.

Обсуждение развития немецкой экономической мысли и германского хозяйства происходило сразу по двум формально-юбилейным поводам. Во-первых, в апреле 1951 г. бундестаг ФРГ принял закон об участии рабочих в управлении производством, положив тем самым начало знаменитой системе *Mitbestimmung* (буквально — «совладения»). Можно считать, что участники симпозиума отмечали 55-летие начала формирования германской модели социального партнерства. Во-вторых, в 1936 г. был опубликован «Ордо-манифест» Франца Бёма (1895–1977), Вальтера Ойкена (1891–1950) и Ганса Гроссмана-Дорта (1894–1944), который положил начало организационной консолидации ордо-либералов, «отцов» концепции социального рыночного хозяйства. Таким образом, участники симпозиума отметили 70-летие ордо-либерализма.

В ходе симпозиума его участники старались обращать особое внимание на параллели между Германией и Россией, в частности, на возможности использования опыта модели социального рыночного хозяйства трансформирующимися странами.

В настоящее время в издательстве ГУ-ВШЭ готовится к печати коллективная монография под редакцией Р.М. Нуреева, подготовленная по материалам симпозиума о коллективном рыночном хозяйстве. При подготовке данной книги в нее планируется включить многие дополнительные материалы. Одним из таких материалов стал текст «Ордо-манифеста», никогда ранее не переводившийся на русский язык. Мы предлагаем читателям «Экономического вестника Ростовского университета» ознакомиться с этой статьей, которая дает возможность получить общее представление об особенностях немецкой либеральной традиции в экономической науке.

В истории формирования немецкого ордо-либерализма следует выделить две фазы. На начальном этапе, в 1936–1945 гг., при фашистском

режиме, немецкие ордо-либералы могли только обсуждать свои идеи, причем заведомо в узком кругу и без широкого общественного резонанса. Лишь на следующем этапе, после крушения Третьего рейха, либеральные экономисты вышли из «интеллектуального подполья» и начали активную пропаганду своих взглядов как практической парадигмы реформирования экономики послевоенной Германии. Именно теория ордо-либерализма стала одним из главных (хотя и не единственным) источников реформ Людвига Эрхарда — вероятно, самых блестящих национальных экономических реформ за всю историю рыночного хозяйства. Время возрождения Германии стало «звездным часом» немецкого либерализма.

В «Ордо-манифесте» 1936 г. по понятным причинам его авторы не могли открыто полемизировать с национал-социалистической идеологией. Может даже показаться, что направленная в адрес марксизма критика ордо-либералами фатализма и историцизма во многом схожа с волюнтаристской идеологией немецкого фашизма. Действительно, немецкие ордо-либералы разделяют убежденность в необходимости сознательного институционального конструирования, вместо того чтобы покорно следовать якобы неизбежным спонтанным закономерностям. Различие кроется в том, что основоположники ордо-либерализма считали «ключевым конструктивным принципом сегодняшней экономики Германии» свободную конкуренцию, а не волю какого-либо класса или социальной группы.

Трое авторов «Ордо-манифеста» 1936 г. из Фрайбургского университета (из-за чего ранних ордо-либералов часто называют Фрайбургской школой) в дальнейшем сыграли разную роль в развитии немецкого либерализма. Юрист Ганс Гроссман-Дорт в начале 1940-х гг. фактически поддержал нацистский режим (в результате чего Ойкен порвал с ним отношения); он умер в конце Второй мировой войны, не дожив до «звездного часа» ордо-либералов. Вальтер Ойкен стал наиболее известным: хотя он ушел из жизни, когда реформы Эрхарда только начинали давать свои плоды, однако почти сразу после смерти Ойкен получил статус корифея немецкой экономической науки. И в наши дни в Германии популярность его концепции «конкурентного хозяйственного порядка» очень велика, не уступая популярности идеям, например, Фридриха фон Хайека. Что касается юриста Франца Бёма, то он прожил наиболее долгую жизнь, успев увидеть и триумф немецкого либерализма в 1950-1960-е гг., и его последующий кризис, связанный с социал-демократической трансформацией концепции социального рыночного хозяйства. В отличие от теоретика Ойкена, Бём лично практически участвовал в конструировании основ германской экономической модели (он, в частности, активно помогал Л. Эрхарду внедрять антимонополистическое законодательство).

Для современной России концепция немецкого ордо-либерализма имеет особое значение. Как и современные российские политики, немецкие либералы 1930-1950-х гг. выступали сторонниками сильного государства, которое есть необходимый гарант эффективной рыночной экономики. Однако сильное правовое государство, по их мнению, — это не такое государство, которое раздаёт налево и направо многочисленные льготы, не государство, манипулирующее экономикой ради политических целей, а то, которое использует политическую власть ради создания условий для честной и эффективной конкурентной борьбы.

НАШИ ЗАДАЧИ (ОРДО-МАНИФЕСТ)¹

Ф. БЁМ, В. ОЙКЕН, Г. ГРОССМАН-ДЁРТ

перевод с нем. А.А. Курьшиевой

В наши дни широкое распространение получило недовольство тем, что право и политическая экономия отстают от жизни, что они не вносят никакого созидательного вклада и что они перестали являться интеллектуальной силой. Не придавать значения этой критике — значит совершенно не осознавать всей серьезности положения, учитывая, что в самом деле в Германии эти две науки более не оказывают сколько-нибудь существенного влияния на фундаментальные решения политико-правового и экономического характера. Любой из тех, кто утверждает, что такая ситуация имела место всегда, ошибается. Когда-то право и политическая экономия были созидательными силами, оказывавшими значительное влияние — к примеру, на преобразование правовой и экономической системы, имевшее место во всех цивилизованных странах с конца восемнадцатого века. Лишь в течение девятнадцатого и начала двадцатого века они постепенно утратили свои ведущие позиции.

Упадок в экономической науке

Сегодня не остается никаких сомнений в том, что последствия такого «свержения с престола» этих двух наук оказались крайне пагубны. Ученые, будучи в силу своей профессии и положения независимы от экономических интересов, являются единственными беспристрастными, независимыми советниками, способными обнаружить истинное проникновение в сложные взаимосвязи в пределах экономической деятельности, и таким образом заодно выявить основу для вынесения экономических суждений. Кроме того, лишь они способны, основываясь на силе своего сокровенного знания этих взаимосвязей — знания, постоянно расширяющегося и совершенствующегося в результате непрерывного внедрения новых идей — выносить беспристрастные суждения, независимые от их собственных непосредственных экономических интересов, касающиеся экономических мер, уместных в конкретных обстоятельствах.

Если ученые отказываются выполнять эту функцию или их лишают этого права, то ее берут на себя другие, менее сведущие «советники» — заинтересованные лица. Они, несомненно, являются специалистами в технических вопросах в своей профессиональной сфере, но равным образом, конечно, они не способны, да и не могут быть способны, оценить экономические взаимосвязи во всей их полноте. Более того, они не в состоянии отделить себя от своих собственных экономических интересов, в результате чего,

¹ Впервые опубликована в серии «Ordnung der Wirtschaft». Stuttgart and Berlin: W. Kohlhammer, 1936.

как правило, благополучие их собственной профессиональной области неизбежно начинают путать с благополучием всей национальной экономики. Если государство следует советам этих заинтересованных лиц, политико-экономические и правовые решения, которые основываются на точном знании главных организационных принципов экономической деятельности, вписываются в эту общую систему и приобретают благодаря ей значимость, заменяются решениями, которые противоречат систематическому анализу экономики и ввергают упорядоченную регулируемую систему в состояние хаоса. «То, что сегодня переживает весь мир, — писал Альбрехт Форстман в 1935 году, — попросту является не более чем фактически очевидным доказательством несостоятельности метода тех, кто претендовал на разрешение наиболее серьезных политико-экономических проблем с ограниченной точки зрения частно-экономической практики»² [1, р. 5].

Таким образом, авторы считают, что для представителей права и политической экономии наиболее насущная задача — работать сообща, прилагая все усилия к тому, чтобы обе дисциплины вновь заняли надлежащее место в жизни нации. И делать это необходимо не только ради науки, но, что более важно, в интересах экономической жизни германской нации.

Как, однако, возможно достижение этой глобальной цели? Что следует сделать для восстановления прежнего статуса этих двух наук? Истинный ответ уже содержится в самой последовательности вопросов. Научная программа не может заменить детальной работы над рассматриваемым объектом. Формулировка, содержащееся в этих вводных словах, относится не столько к содержанию работы, сколько к интеллектуальной позиции, с которой необходимо решить задачу. Для ясности вначале нужно осознать, почему право и политическая экономия утратили руководящее влияние в жизни германской нации.

На протяжении девятнадцатого века в Германии право и политическая экономия находились под влиянием интеллектуального движения, затронувшего всю научную и ненаучную мысль — историцизма. Хотя историцизм навлек на себя волны критики, он продолжает господствовать вплоть до сегодняшнего дня. Историцизм представляет собой нечто большее, чем просто научную точку зрения — он означает особую научную позицию. Романтизм и историческая школа разрушили веру в естественную систему и в области права, и в области политической экономии. В своих полностью оправданных стремлениях постичь реальность и саму жизнь они обречены были столкнуться с изменчивой природой всех человеческих институтов, концепций и представлений. Эволюционные идеи также проникли в эти науки. Нельзя оспаривать тот факт, что понимание права и политической экономии, основанное на их историческом развитии, значительно расширило научный кругозор. Несомненно, за это мы должны отдать должное таким людям, как Фридрих фон Савиньи, Фридрих Лист и др. Движение историцизма также подвергло обе науки смертельным опасностям, которые, однако,

² Вначале автор был приверженцем национал-социализма, но сравнительно быстро поменял свои пристрастия. Эта книга в некоторой степени являлась своеобразным скрытым орудием нападения на национал-социализм, причем автор употреблял выражения, которые, по-видимому, славословили режим. По прошествии времени Форстман попал в концентрационный лагерь, но выжил и стал профессором экономики в Берлине.

изначально ощущались лишь смутно, позже — сильнее, а сейчас являют собой серьезную угрозу их статусу — более того, самому их существованию. Можно сказать, что они сбились с архимедовой точки, с позиции которой возможно осмысление реальности.

Фридрих фон Савиньи сказал: «Право обретает силу вместе с нацией, развивается вместе с ней и, в конце концов, начинает угасать, по мере того как нация утрачивает свою самобытность» [5, pp. 7, 9]. Следует содействовать развитию права «посредством скрытых внутренних сил, а не указами законодателей». Говоря это, Фридрих фон Савиньи отрицал потребность в профессиональных законодателях — как в современную ему эпоху, так и, коли на то пошло, в любую другую.

Такая вера в скрытые внутренние силы выглядела безобидной, но в действительности, как показали недавние события, оказалась чрезвычайно опасной. Она явилась той почвой, из которой выросли релятивизм и фатализм, которые были призваны разрушать политико-правовую позицию многих поколений германских юристов вплоть до настоящего времени.

Релятивизм и фатализм

Постепенно правовой историцизм утратил свое влияние. С его помощью можно было только проводить обзор исторических изменений сущности права, и безо всяких трудностей он в конечном счете привел к заключению, что идея права следовала за сущностью права. Таким образом, идея права также стала носить относительный характер и в связи с этим утратила свой прежний статус. Характер «скрытых внутренних сил», которые, по мнению Фридриха фон Савиньи, могли формировать правовую сферу, в ходе девятнадцатого века изменился коренным образом. Крупные группы, обладающие экономической властью, возникали в огромных масштабах, и эти властные группы формировали право абсолютно односторонним образом. Примером может служить то, каким образом такие властные группы устанавливали условия доставки и платежей, которые сводили на нет важные разделы действующего обязательственного права в крупных отраслях экономики. Не считая нескольких исключительных случаев, наука о праве и концепция правовой юрисдикции стали жертвами такого крайне пагубного развития. Это самодельное право, управлявшее экономическими отношениями, казалось бы (неизбежно), должно было явиться результатом исторического развития; и прежде, и сейчас оно практикуется опытными и квалифицированными специалистами по правовым аспектам бизнеса. Как могла правовая система, которая возвела историческое развитие в абсолют, более того, которая уже не признавала никаких основных стандартов — как могла такая система не распознать в этих недостатках именно то, чем они являлись? Столкнувшись с подобным релятивизмом, вся подлинная критика ученых с позиций права неизбежно превращалась в пустой звук.

Другой угрозой, жертвой которой пала историческая школа, а также школа социологии права, стал фатализм. В этой битве против защитников естественного права Фридрих фон Савиньи неоднократно утверждал, что

позиция и воля юриста ограничиваются взглядами и жизненными условиями его народа и его эпохи. История показывает, что в этом отношении он был частично, хотя все же лишь частично, прав. В те времена, когда юриспруденция переживала упадок, как, например, в Римской империи в период после правления Диоклетиана, юристам фактически не удавалось реализовать какую-либо созидательную силу. Однако в те периоды, когда она была сильна, как в первые два столетия нашей эры, именно римские юристы формировали правовые теории и институты современной им эпохи, а также правосознание людей, оказывая посредством этого значительное влияние на их жизненные условия.

Правовому фатализму Фридриха фон Савиньи, тем не менее, продолжали следовать в соответствии с духом того времени. В частности, экономические условия представляли перед юристами той эпохи как неотвратимые факты, к которым сам закон вынужден был приспособляться. Преобладала точка зрения, согласно которой «действующее частное право в любой данный момент времени, как и система частных взаимосвязей между гражданами, отражает во все времена дух господствующей социально-экономической ситуации» [2, р. 596]. Политико-правовая функция науки может лишь прояснить в каждом конкретном случае новую социально-экономическую ситуацию и составить рекомендации относительно того, как самому праву следует приспособляться к этой ситуации. Столкнувшись с такой фаталистической позицией, юрист может только адаптироваться к экономическим условиям. Он не ощущает в себе той силы, которая сама способна формировать их. Императорским судом, например, допускалось образование картелей как непреложный факт со времени вынесения показательного и судьбоносного решения от 4 февраля 1897 года. Не было даже предпринято никаких попыток разработки закона, контролирующего картелизацию посредством принципов, воплощенных в Коммерческом кодексе. В качестве альтернативы нужно было задуматься о праве, регулирующем деятельность компаний, которое фактически разрешило экономически влиятельным группам игнорировать жесткое конституционное право. Это пренебрежение в отношении законодательства о компаниях, неприятные последствия которого впоследствии пришлось испытать германскому народу, было единственным возможным исходом, поскольку согласно науке о праве и принципам ее юрисдикции считалось само собой разумеющимся, что реальное экономическое развитие должно приниматься как данность.

«Во все времена капитализм отыскивал пути и способы процветания, *de lege, praeter lagan et contra legem*»³. Этими словами Вернер Зомбарт выразил, как он часто это делал, преобладающий настрой той эпохи. Он рассуждал как политэконом. Историческое мышление в Германии также проникло в политическую экономию и породило фаталистически-релятивистские взгляды у многих поколений ученых. Говоря более конкретно, в рамках исторической политической экономики существовала, да и сейчас существует, одна группа, на которую в большей степени повлиял фатализм, и другая

³ В рамках закона, несмотря на закон и вне закона. — Прим. пер.

группа, характеризующаяся как более релятивистская. Эти две группы, однако, частично совпадали друг с другом во многих отношениях.

Карл Маркс и фатализм

Вышеупомянутая группа черпала свое величайшее вдохновение у Карла Маркса, несмотря на то что он уж точно не входил в число ее основателей. Карл Маркс верил в закон развития современного общества, и в его представлении историцизм и натурализм смешались. В предисловии к «Капиталу» он утверждает: «Пусть даже общество уже открыло естественный закон, управляющий его собственным развитием, конечная цель этой работы — обнаружить экономический закон развития современного общества — оно не может ни перескочить, ни оставить в стороне естественные фазы своего развития. Оно может, однако, сократить и облегчить родовые муки» [3, pp. 7–8].

Цель заключалась в определении тенденций развития, неизбежных для капитализма, для того чтобы способствовать их успеху и посредством этого ускорить гибель капитализма — ни науке, ни политике не под силу достичь большего. Не один Карл Маркс продвигал такие фаталистические верования в развитие или упадок с целью добиться полной победы. Даже сегодня многие считают такую веру самой естественной основой своего мышления, вплоть до и включая «Tat-Kreis»⁴, который до 1933 оказывал такое сильное влияние на молодые поколения. Единственно признаваемая задача — раннее обнаружение признаков новых тенденций, цель которых — совершить прорыв, последующее ожидание будущего и подготовка почвы для этого будущего, пусть даже оно выглядит неутешительно. Такое фаталистическое представление об истории формирует позицию настороженного согласия, которая, тем не менее, зачастую включает смелые действия. Предвосхищение избранного судьбой пути, например, Освальд Шпенглер рассматривал как великую конечную цель западной культуры. Фатализм и скептицизм всегда очень близки. Такая фундаментальная позиция заставляет казаться бесцельным или глупым, противопоставлять себя безжалостному ходу событий или отстаивать какую-либо идею.

Мы являемся историками в достаточной мере для того, чтобы разглядеть в фатализме историцизма именно то, чем он действительно является: признак слабости в рядах убежденной интеллигенции. Будучи не очень уверены в своем интеллекте, они не могут больше мобилизовать силы и взять на себя задачу влиять на ход событий; таким образом, они заняли позицию наблюдателя. В своих попытках оправдать такую роль они постоянно апеллируют к историческим описаниям и доктринам, которые совершенно нереалистичны. Прежде всего им не удается оценить огромное разнообразие сил, формирующих историю. Поэтому не удивительно, что прогнозы, на которых фаталисты концентрируют все свои мысли и желания, почти всегда оказываются неверными. Абсолютно недопустимые упрощения схемы развития истории уже были сделаны Карлом Марксом, которому удалось лишь прийти к фаталистической доктрине развития, рассматривая техни-

⁴ Группа интеллектуалов, выпускавших ежемесячное периодическое издание "Die Tat". Они были радикальными нацистами. Более подробно см. [4, pp. 65–66].

ко-экономическое развитие как единственную детерминанту всего исторического прогресса. Итог всей социальной, политической и интеллектуальной жизни, таким образом, выступает в виде «надстройки». Соответственно влияние Карла Маркса также распространилось далеко за пределы круга его ближайших учеников. Так, Вернер Зомбарт писал:

«. . . сейчас мы должны осознать, что политические события в целом не определяют курс экономического развития, а развитие капитализма, в частности, почти совершенно независимо от великих политических революций последних столетий» [7, р. 4].

Конечно, это утверждение неверно с исторической точки зрения. Оно выявляет поразительное безразличие к влиянию политических недостатков. Например, во времена Наполеона I, барона фон Штейна⁵ и графа фон Бисмарка, вплоть до Первой мировой войны и мирных договоров, которые завершились структурными изменениями в правительстве, политические события за рубежом и внутри страны решающим образом повлияли на курс экономического развития. Видение истории, носящее недоктринальный, действительно универсальный характер, однако, является ключевым для того, чтобы корректно оценивать взаимосвязь политических и экономических событий и уметь разглядеть, что они принимают различные формы в разных странах и в разные эпохи, в зависимости от степени влияния сил, которые действовали и продолжают действовать поныне и в сфере правительственной, и экономической. Историзм, склонный к произвольным упрощениям, не способен постичь такие вещи. Несомненно, присущий ему фатализм не может быть оправдан на основе исторического опыта. К несчастью, это подрывает способность науки служить жизненной силой. Как может интеллект влиять на ход событий, если он рассматривает их как неизбежные?

Влияние Густава фон Шмоллера

Что касается политической экономии, историцизм в Германии, как уже отмечалось, также стимулировал развитие другого, более сильного направления, которое ранее было кратко охарактеризовано как релятивистское. Во главе его приверженцев был Густав фон Шмоллер. И напрямую, и посредством своих учеников он оказывал продолжительное влияние на экономическую мысль основных значимых слоев германского народа вплоть до сегодняшнего дня. Профессиональные интересы Густава фон Шмоллера лежали в сфере политической экономии и социальной политики. Он стремился превратить политическую экономию в нравственную науку. Он выступал, *inter alia*⁶, по поводу проблем трудовой сферы, реформы промышленного законодательства, жилищного вопроса и протекционистских тарифов. Он не верил в неотвратимость хода истории и в то, что никакое вмешательство не может быть успешным. Часто он был расположен к тому, чтобы призывать к государственному вмешательству. Тем не менее он уж

⁵ Барон фон Штейн (1757–1831) был министром Пруссии, проводившим комплексные реформы в Пруссии после ее завоевания Наполеоном I в 1807 году.

⁶ Про между прочим. — Прим. пер.

точно не соответствовал требованиям эпохи. Густав фон Шмоллер должен взять на себя значительную долю вины за то, что в Германии политическая экономия утратила свою прежнюю власть как действительно созидательное влияние. Теперь самое время спросить, как же это произошло.

Во-первых, когда в 1872 году в Эйзенахе Густав фон Шмоллер и его друзья разработали свои программы социальной политики в ответ на увеличивающуюся серьезность проблем в трудовой сфере, это по-прежнему было главным результатом фундаментального конфликта с преимущественными условиями, гарантировавшими им власть и влияние. Предмет дискуссии составила вся социальная система. Энтузиазм к постановке принципиальных вопросов, однако, вскоре пропал. К примеру, достаточно только прочесть речь Густава фон Шмоллера о реформировании промышленного кодекса в 1877, в которой он детально полемизирует по поводу свободной конкуренции. Его главный интерес состоял в том, чтобы избежать всякого решения, основанного на принципе; каждый вопрос должен был решаться на основе ее достоинств. В то время фундаментальное мышление казалось ему доктринерским, и эта ошибка повлекла за собой серьезный ущерб. Огромные различия в историческом развитии и исторических фактах произвели на него такое впечатление, что он как реалист стал верить в то, что ему следует избегать заключений общего характера. В каком бы то ни было смысле, в этом отношении он не был одинок, ни в современной ему эпохе, ни в наши дни. Почти повсюду общее направление мысли постепенно было вытеснено вопросами и размышлениями о конкретных специфических вопросах. В связи с этим Густав фон Шмоллер и его ученики были убеждены в том, что они заняли реалистическую позицию и подготовили почву для проведения реалистичной политики.

На самом деле они уничтожали тот базис, основываясь на котором специалисты-политэкономы могли в реалистичном ключе высказывать суждения по поводу главных вопросов реальной экономической политики. Даже распознавание сложных проблем стало слишком недостаточным. Характерной, например, является позиция, которую занял Густав фон Шмоллер и его школа по отношению к образованию монополий, которые нарастающими темпами начали возникать в германской экономической системе в последние десятилетия девятнадцатого века. Фундаментальный и в то же самое время практический вопрос относительно того, разрушается ли целостная экономическая система в результате формирования монополий, затрагивался лишь вкратце, но всерьез не обсуждался. Будь это сделано, они бы осознали, что означает распространение частных властных групп в экономике. Могли быть предложены реальные политико-экономические меры, сама дискуссия могла бы перейти на новый уровень, и значительную часть серьезного ущерба, который обнаружился впоследствии, можно было бы предвидеть. Тогда бы наука выполнила этот долг. Историческая школа, однако, смирилась, следуя своему подлинно релятивистскому приспособленчеству, с очевидным фактом существования монополий; решающий вопрос был отклонен, а проблемы рассматривались на поверхностном уровне. Неслучайно поэтому, что последние 50 лет в Германии были отмечены развитием монопольных организаций при недостатке плодотворных

научных исследований этой тенденции.

Именно попытка постановки вопросов четко отличает науку от повседневного мышления. Забывая, как следует задаваться фундаментальными вопросами, историческая школа, в сущности, утратила способность выходить за пределы повседневного опыта.

Во-вторых, в своих попытках постичь историческую реальность, в то же время ни на минуту не забывая о непрерывных изменениях, Густав фон Шмоллер не знал, как использовать аппарат абстрактного мышления, свойственный политической экономии. Он не видел, что до тех пор, пока этот аппарат используется, невозможно прийти к какому-либо истинному пониманию взаимозависимостей, присущих экономической системе. Ему принадлежат несколько общепризнанных, часто цитируемых высказываний, свидетельствующих о его отношении к теоретическим исследованиям, но важность имеют даже не подобные высказывания, а именно исследование само по себе. Пагубным оказалось то, что под его руководством германские политэкономы забыли о том, как применять теорию, как улучшать ее и как осуществлять экономический анализ. По этой причине они также забыли, как следует понимать функционирование сложной экономической системы. Короче говоря, они потеряли связь с реальностью и допустили именно ту ошибку, которую они наиболее резко отрицали, ибо действительность — это не совокупность разрозненных фактов. Так появился тип германского экономиста, который преобладает до сих пор. Он стремится найти экономическую реальность, но не знает, как это сделать. Он уважает теоретические исследования, но не знает, что с ними следует делать. Он хочет оказывать помощь в формировании экономики, но не способен на это, потому что не понимает экономических взаимосвязей. Такое представление о политической экономии было обречено на провал, как только пришлось столкнуться с такими великими проблемами экономической жизни, как, например, инфляция в Германии или проблема перераспределения.

Политическая экономия в интерпретации Густава фон Шмоллера не смогла разглядеть, что, в общем-то, релятивизм выбивал сам у себя почву из-под ног. Сознательно или бессознательно этому способствовала широко распространенная вера в общий прогресс. Неслучайно, что Густав фон Шмоллер завершил свою величайшую работу «Очерк общего учения о народном хозяйстве» [6, р. 774] торжественным заявлением о твердой вере в общий прогресс. «Человек совершил огромный материальный, интеллектуальный и моральный прогресс», утверждал он, показывая, насколько он, как дитя своего времени, недооценивает демонические страсти и эгоистические инстинкты человечества, которые должна принимать в расчет любая экономическая политика. Периоды упадка, как он был убежден, в будущем также просто бы носили преходящий характер. Он не осознавал опасностей хаоса. Конечный анализ был направлен на то, чтобы объяснить приспособленчество любого рода этой основополагающей верой в прогресс, согласно которой реальное развитие экономической системы и экономического процесса в итоге неминуемо приведет к чему-то лучшему.

Таким образом, в Германии в обеих науках, юриспруденции и полити-

ческой экономии, по сей день разыгрывается сходная драма. По мере того как историцизм достигает все большего успеха, они постепенно сдают позиции. Идея закона и идея истины превращаются в относительные концепции, с готовностью приспособляясь к изменяющимся фактам и мнениям. Таким образом, каждая из них прекращает быть интеллектуальной и духовной силой. Они удаляются на периферию, и, таким образом, группы, обладающие экономической властью, приобретают возможность преследовать свои интересы со все возрастающим успехом. Научные взгляды имеют обыкновение постепенно проникать, посредством университетов, в более широкие круги судей, чиновников и тех, кто теперь начинал попадать под влияние этой приспособленческой, нефундаментальной позиции ученых. Обе науки поддерживали статус уверенности в своих силах и эффективности лишь постольку, поскольку они оказывали сопротивление историцизму. Тем более резонно сделать на этом акцент, что критика, которой подверглись обе науки в Германии за последнее время, частично имеет своим источником истористский образ мышления и в силу этого ничтожна.

Наша программа

Можно определенно сказать, что стоящая перед нами задача требует критического анализа. Следует только обратить нашу критику в позитивную силу, для того чтобы четко обозначить направление работы, если мы хотим вернуть правовую и экономическую науку на их надлежащие места.

Во-первых, оспариваем убеждение, что рациональное мышление и творческая деятельность являются диаметрально противоположными категориями, что мысль препятствует энергии, а следовательно, и успеху деятельности. Популярность этой идеи постоянно возрастала с тех пор, как Фридрих Ницше разработал свое учение о сверхчеловеке и его первобытных созидательных инстинктах. Фридрих Ницше желает человеку, действующему геройски, пребывать «в вечном невежестве и беспринципности». Закрывая глаза на рациональное обдумывание решений, он должен отдаться демону своей страсти.

Такое противопоставление в корне ошибочно. Оно не имеет исторических оснований. Оно неизбежно приведет к пагубным последствиям. Фридрих Великий отверг бы как совершенно абсурдную идею о том, что государственный чиновник или военачальник может иметь ясное представление о происходящем. На самом деле, он беспокоился всякий раз, когда не мог достаточно легко ухватить суть происходящего и различить причинные связи. Все великие личности политической и военной мировой истории в этом похожи. Они стали великими именно потому, что их иррациональная сила воли и мощь ума сообща разрешали трудности, казавшиеся непреодолимыми. Только внутренне слабый человек видит в разуме угрозу, становится неуверенным и теряет из-за этого внутреннюю целостность и из страха перед трезвым миром данных аргументов и фактов безрассудно бросается в опьяняющую иррациональность, в лихорадочный экстаз. Сильный человек, однако, ощущает подъем сил всякий раз, когда он способен применить свой разум к тому, чтобы пролить свет на невежество действующего субъекта и

осуществить свои полномочия. Используя в качестве отправной точки это убеждение, основанное на историческом опыте, мы хотим предоставить научное обоснование, как отражено в юриспруденции и политической экономике, с целью построения и преобразования экономической системы.

Во-вторых, мы категорически против историцизма, который, как уже подробно описывалось, со своей релятивистской и неопределенной позицией не удовлетворяет нашему фундаментальному принципу. Он заключается в рассмотрении отдельных экономических проблем как составляющих огромного целого. Поскольку все отрасли экономики тесно взаимосвязаны, этот фундаментальный подход — единственный, который соответствует предмету исследования. Трактовка всех практических вопросов политико-правового и политэкономического характера должна соответствовать идее экономической конституции. Именно так преодолеваются присущие релятивизму нестабильность и фаталистское толкование фактов.

В-третьих, радикальное неприятие историцизма, которое не подлежит обсуждению, в любом виде и в любой форме, не означает, что мы игнорируем исторические факты. Именно подходя к истории с фундаментальными вопросами, мы сможем лучше ее понять, глубже проникнуть в нее и узнать больше того, что доступно историцизму. Нашей отправной точкой должен стать исторический опыт последних десятилетий и столетий. «История не будет иметь ничего общего с теми господами, которые не имеют ничего общего с историей».

Мы должны продвигаться вперед сквозь туман непостижимых идеологических концепций к тем составным фактам и условиям, относящимся к исследуемому предмету. Идеология экономических проповедников и догмы, которые попирают факты, нагромождения находчивых идей, которые бросают вызов рациональному контролю, являются столь же бесполезными, как и идеология заинтересованных сторон, которые они нечасто затрагивают. Все концептуальные умозрительные построения, которые сегодня играют более чем когда-либо важную роль в области права и политической экономики, несут с собой пагубные последствия, завлекая нас в область доктринерства и нереалистичности. Нужно изучать факты и неправовые или экономические концепции. Проблемы, которые необходимо решить, носят практический характер. Страх перед действительностью, который осмеивал граф фон Бисмарк, нужно преодолевать гораздо в большей степени в нашей области, нежели в какой-то другой. Проблемы экономической системы могут быть осмыслены и решены, если реализм совместить с фундаментальным мышлением, что хоть и трудно, однако осуществимо.

В-четвертых, под экономической конституцией должно пониматься общее политическое решение относительно того, как следует организовывать экономическую сферу страны. Приверженность исключительно этой идее дает инструменты формирования действительно надежных основополагающих правил для истолкования многих аспектов общественного или частного права. Это касается не только основных законов, но и в значительной степени специальных законов, связанных с экономическими проблемами. До настоящего времени, например, Закон о банкротстве в основном трактовался с позиций процессуального права. Однако такая точка зрения, несомненно, является односторонней и, разумеется, не отражает дух закона в

полной мере. Наоборот, Закон о банкротстве совершенно необходимо рассматривать как часть, действительно очень важную часть, экономической конституции, определяющую, когда и как устраняются предприятия из преимущественно бартерной экономики. Лишь при осознании конструктивных принципов этой экономики становится возможным осмыслить Закон о банкротстве, условия и исполнение которого в свою очередь крайне важны для функционирования всей экономической конституции и регулирования производственной деятельности. То же самое необходимо сделать, *mutatis mutandis*⁷, в области обязательственного права; совокупности правовых норм, относящихся к недвижимости; семейного права; трудового права; административного права и во всех остальных разделах права. Точно так же в развитии дальнейшего законодательства должна быть ясно осознана основополагающая идея экономической конституции.

Проблема осмысления правовых инструментов и приведения их в соответствие с экономической конституцией, однако, может быть решена, только если юрист воспользуется результатами экономических исследований. Если, например, практикующему юристу или ученому-правоведу приходится иметь дело с проблемой нечестной конкуренции, то, конечно, для него будет недостаточно изучить моральные представления о коммерческом деле и, исходя из «ощущения правоты всех честных и добропорядочных людей», признать одну сторону правой по закону, а другую — вне закона. Напротив, в данном случае категорически необходимо тщательно продумать проблему в соответствии с положениями экономической конституции, поскольку свободная конкуренция является ключевым конструктивным принципом сегодняшней экономики Германии. Нельзя допустить, чтобы под ложным предлогом якобы недобросовестных приемов свободная конкуренция оказалась подавлена. С другой стороны, нельзя также допустить, чтобы она действительно переросла в недобросовестную конкуренцию. Где проходит грань между недобросовестной и допустимой конкуренцией, является ли конкуренция свободной или нет, ограничена ли она, эффективна или препятствует развитию, противоречит ли снижению цен, принципам системы — все эти вопросы можно решить только посредством исследования экономистами различных состояний рынка. Сотрудничество двух наук, которое в этом отношении по-прежнему оставляет желать много лучшего, является совершенно необходимым.

Протесты в отношении специализации отдельных наук нивелированы в науках прошлого. Всюду действуют мощные силы, которые преодолевают эту проблему специализации. В самом деле, именно работа над самими проблемами и небесполезные методологические разработки вновь связывают отдельные науки уже на новом уровне. Сегодня физика, химия, минералогия, физиология и другие естественные науки более не стоят особняком. Напротив, физиологи теперь вынуждены использовать методы и результаты химической науки, а минералоги и химики — физической. В широкой области гуманитарных наук также повсеместно происходит процесс взаимодействия частей отдельных наук. Разделение гуманитарных наук

⁷ Внеся необходимые изменения. — Прим. пер.

на политические, экономические, интеллектуальные, духовные и историю искусства показало свою несостоятельность. Чем глубже историк «копает» историческими методами, тем в большей степени он вынужден усвоить универсальный подход к истории. Правовая и экономическая науки также вовлечены в различных аспектах в такой процесс взаимодействия. Проблемы, которые рассматриваются в работах нашего цикла, требуют применения методов рассуждения и исследования обеих наук, но не так, чтобы мы допустили «слияния их границ», выражаясь словами Эммануила Канта. Эммануил Кант был совершенно прав, полагая, что это породит «не развитие, а искажение Наук». Каждая из них должна сохранить свое лицо, если требуется чего-то достичь. Но всякий раз, когда предмет исследования требует использования обеих наук, следует это осуществить. Мы надеемся, что, поступая так, мы следуем голосу истинной науки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Forstmann A.* Der Kampf um den Internationalen Handel. Berlin: Haude & Spenersche Buchhandlung, 1935.
2. *Geiler K.* Die wirtschaftsrechtliche Methode im Gesellschaftsrecht // in Karl Predari, Franz Schlegelberger and Martin Wolff (eds.). Beitrage zur Erlauterung des Deufschens Rechts. New series 5. Berlin: Franz Vahlen, 1927.
3. *Marx K.* *Das Kapital*. Vol. 1. Preface to the first edition of 1867. Reprinted Berlin: Dietz Verlag, 1951.
4. *Ropke W.* The German Question. London: Allen & Unwin, 1946.
5. *Savigny F.C.*, von. Vom Beruf unserer Zeit fur Gesetzgebung und Rechtswissenschaft. 1st edn, 1814. Reprint of the third edition of 1840. Freiburg im Breisgau: J. C. B. Mohr [Paul Siebeck], 1892.
6. *Schmoller G.* Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Part II. 2nd edn. Munich and Leipzig: Duncker & Humblot, 1923.
7. *Sombart W.* Der moderne Kapitalismus. Vol. 2. 2nd edn. Munich and Leipzig: Duncker & Humblot, 1917.

КРАТКИЙ ОЧЕРК ЖИЗНИ И ТВОРЧЕСТВА ДЖ.М. КЕЙНСА¹

А.С. СКОРОБОГАТОВ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры институциональной
экономики Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ*

Нынешний год стал свидетелем двух годовщин, связанных с Дж. М. Кейнсом, — семидесятилетия выхода в свет его главной книги «Общая теория занятости, процента и денег» и шестидесятилетия его кончины. Несмотря на значительный срок, прошедший после его смерти, и огромные изменения, произошедшие с тех пор в экономике и экономической науке современного мира, его имя по-прежнему является одним из самых упоминаемых. Причем его известность вышла далеко за пределы узко академической и собственно экономической сферы. За прошедшее время возросла не только его слава, но его имя и идеи стали одними из самых непререкаемых в науке и политике. Все это дает повод обратиться к его научной и деловой биографии, факты которой и в наше время не утратили своей занимательности и актуальности.

Кейнс родился 5 июня 1883 г. в Кембридже в относительно преуспевающей семье. Его отец Джон Невилл Кейнс также был экономистом-теоретиком, преподававшим в Кембриджском университете экономику и логику и написавшим книгу о предмете экономической науки. Мать Кейнса, Флоренс Кейнс, была дочерью министра и окончила тот же Кембриджский университет, а в 1932–33 гг. даже занимала пост мэра Кембриджа.

Обучение будущего великого ученого началось, когда ему было семь лет. Начиная с этого времени и до 1892 г. основу его образования составляли уроки на дому. В девять лет он поступил в подготовительную школу Saint Faith, однако здесь он пока еще не начал проявлять себя как обладатель особых дарований. Впервые его способности выявились только в 1894 г., когда ему впервые удалось стать лучшим в классе и достигнуть особенно больших успехов в математике. Несколько позднее он выдержал вступительный экзамен в престижную школу в Eton, где он, наконец, попал в весьма благоприятную среду для своего интеллектуального развития. Во время учебы в этой школе развилось одно из его увлечений, которому он будет предан всю жизнь и которое заметно сказалось и на его научном творчестве, а именно собирание редких книг.

Постепенно Кейнс стал одним из выдающихся учеников школы: ему удалось в течение двух лет подряд получать главный приз по математике, а в 1901 г. он был первым также и по истории и литературе. Здесь можно отметить проявление в нем одновременно и технических, и гуманитарных

¹ В ближайших номерах журнала готовится публикация переводов двух статей Дж. М. Кейнса «Ex ante теория процента» и «Альтернативные теории процента». Данная статья представляет собой дополненный вариант краткой биографии Кейнса, написанной автором при поддержке Института «Экономическая школа» весной 2001 г.

способностей — весьма неслучайное для будущего экономиста сочетание, поскольку гуманитарная составляющая в общественных науках является необходимым следствием человеческого фактора, который придает им свою особую специфику по сравнению с естественными науками, тогда как технические навыки здесь важны для четкого оформления идей.

Начиная с 1902 г. Кейнс учится в Кембридже, где предметом его основного интереса вначале были математика и философия. Кейнс скоро понял, что к математике — одному из своих любимых предметов — он не имеет каких-то исключительных способностей и впоследствии под влиянием другого великого экономиста А. Маршалла (который был в то же время другом его отца) основные усилия он сосредоточил на изучении экономической науки.

С 1906 г., после успешной сдачи экзамена на получение места государственного чиновника (интересно отметить, что одним из предметов, принесших ему наихудший результат, была экономика, хотя, по его собственному мнению, он больше о ней знал, чем его экзаменаторы), и до 1908 г. — года окончания университета — Кейнс работает клерком в министерстве по делам Индии. Однако по прошествии непродолжительного времени после окончания университета Кейнс (временно) оставил государственную службу, по-видимому, в связи с поступившим к нему от Маршалла предложением по поводу более интересной для него работы преподавателя экономики в Кембридже. По всей видимости, преподавание было одним из самых любимых и интересных занятий Кейнса, поскольку именно этой работой он был занят почти до конца своей жизни — до 1942 г.

Труд преподавателя Кейнс совмещал и с другими занятиями. В этой связи нужно отметить, что два года рутинной работы в министерстве по делам Индии не пропали даром, поскольку в результате будущий великий ученый приобрел солидные познания в области финансовой системы Индии. Ближайшими последствиями этого явились назначение Кейнса на место члена Королевской Комиссии по индийским финансам и денежному обращению и выход в свет его первой книги *«Денежное обращение и финансы Индии»* («*Indian Currency and Finance*») в 1913 г.

В качестве же долгосрочных последствий этой работы, по-видимому, можно считать развившийся в то время и потом постоянно совершенствовавшийся интерес Кейнса к денежной сфере и ее влиянию на состояние экономики в целом, о чем можно судить по главной его работе «Общая теория занятости, процента и денег». Не исключено, что уже тогда под влиянием наблюдений за реальной экономической жизнью в одной из наиболее значительных английских колоний в голове будущего гения экономической науки зарождались первые сомнения по поводу неоклассической денежной теории и, в частности, относительно того, что впоследствии будет обозначено как принцип нейтральности денег.

Время работы в министерстве не пропало даром также и потому, что в течение этого периода Кейнс подготовил диссертацию, которую он выпустил в 1921 г. в качестве монографии, под названием *«Трактат о вероятности»* («*Treatise on Probability*») — результат его юношеских увлечений математикой.

Следует отметить, что эта работа, хотя и не является экономической в плане основного предмета исследования, на сегодняшний день также представляет интерес, поскольку позволяет судить об эволюции взглядов ученого, приведшей его к написанию самой значительной работы по экономике в XX веке. Именно к ней восходит фундаментальная идея, определяющая построение его последующей теории, а именно концепция онтологической неопределенности будущего, главным следствием которой является отсутствие рациональной основы для принятия инвестиционных решений [10, с. 85–86]. Неудивительно поэтому, что в трудах различных экономистов (например, в работах известного представителя посткейнсианства Х. Ф. Мински [20; 21]) нередко можно найти ссылки на эту работу Кейнса.

Следует отметить также и такой интересный момент, что эту работу, написанную в качестве диссертационного исследования, вначале Кейнс не смог защитить. Потребовался целый год на консультации со специалистами (в частности, с Б. Расселом) и внесение исправлений в работу, чтобы защитить ее и получить стипендию в King's College.

С 1911 по 1937 гг. Кейнс является редактором известного журнала «*Economic Journal*». Довольно значительные события в жизни ученого произошли в связи с началом Первой мировой войны. Банковский кризис, разразившийся в августе 1914 г., вызвал необходимость бороться за сохранение золотого стандарта, в чем Кейнсу удалось сыграть немаловажную роль. Результатом стало его назначение на работу в английское казначейство, где он прослужил до 1919 г. В декабре того же года в ответ на заключение в Версале мирного соглашения Кейнс написал работу «*Экономические последствия мира*» («*The Economic Consequences of the Peace*») — работу, которая принесла ему первый серьезный успех и авторитет как экономисту. Заслуживает внимания также и то, что эту работу читал В.И. Ленин и охарактеризовал ее как выражение «буржуазной» заботы об улучшении жизни рабочего класса.

В начале войны Кейнсу пришлось на время отказаться от преподавательской работы в университете, которую впоследствии он время от времени то оставлял, то возобновлял в зависимости от занятости на других направлениях своей карьеры. Однако после ухода из казначейства в октябре 1919 г. он вернулся в Кембридж и получил место казначея King's College.

Имея самые разнообразные дарования, Кейнс смог стать и очень успешным финансистом, о чем свидетельствует тот факт, что на посту казначея King's College он смог увеличить размеры вкладов в казну Колледжа с 30 000 до 380 000 фунтов [3, с. 109]. Вообще одним из больших увлечений ученого, к которому он возвращался время от времени, были биржевые спекуляции, позволившие ему нажать состояние. Об этом можно судить и по работам Кейнса, в том числе по его Общей теории. В доказательство этого тезиса, следует указать на знаменитую 12 главу этой работы, в которой описывается спекулятивный характер современной ему (это не изменилось до нашего времени) экономики, на 13 и 15 главы, с описанием мотивов предпочтения ликвидности, и на 17 главу, содержащую собственно кейнсианскую теорию денег, представляющую альтернативу общепризнанной в то время количественной теории. Таким образом, можно предположить, что наиболее интересные и революционные идеи Кейнса возникли в его голове на основе

не только чисто «кабинетных» размышлений, но и в результате накопления собственного делового опыта.

О его деловом опыте можно судить также и по тому, что с 1921 по 1938 гг. он был членом совета директоров не менее пяти инвестиционных и страховых компаний, в одной из которых, а именно в Национальной взаимной компании по страхованию жизни, он был даже председателем. Постоянное занятие финансовыми проблемами как на практике, так и в теории вызвали у Кейнса и активный интерес к государственной политике в области денежного обращения и финансов.

В то время в Англии обсуждался вопрос о том, следует ли возвращать стерлинг к золотому стандарту с довоенным долларovým паритетом. Официальная политика, проводимая Уинстоном Черчиллем, сводилась к положительному ответу на этот вопрос, в результате чего 20 апреля 1925 г. и произошло указанное возвращение стерлинга к довоенному золотому стандарту. Кейнс был противником этой реформы, что выразилось в двух работах: в относительно известном *«Трактате о денежной реформе»* («A Tract on Monetary Reform»), опубликованном в 1923 г., и в вышедшем в 1925 г. памфлете *«Экономические последствия мистера Черчилля»* («The Economic Consequences of Mr Churchill»), ставшем непосредственной реакцией на проведенную денежную реформу. Интересно, что первая из указанных работ получила высокую оценку М. Фридмена — будущего великого критика как самого Кейнса, так и его последователей. С точки зрения Фридмена, эта книга является едва ли не самой значительной работой Кейнса, поскольку в ней он отстаивал необходимость поддержания стабильного уровня цен и утверждал, что это должно быть приоритетной задачей денежно-кредитной политики [14].

Отметим, что временами Кейнс проявлял интерес также к России и к проводимому там в то время экономическому эксперименту. Для этого были и личные основания, поскольку женой великого ученого была русская по происхождению балерина Лидия Лопухова (бракосочетание состоялось 4 августа 1925 г.). Существует даже такое предание, будто во время одной из поездок Кейнса в Советскую Россию (он посещал нашу страну трижды, в 1925, 1928 и 1936 гг., первый раз в связи с празднованием 200-летия Российской Академии наук) его встречал сам И. Сталин и пытался представить ему тогдашнюю Россию в выгодном свете. Результатом явилось опубликование статьи *«Беглый взгляд на Россию»* («Short View on Russia»), в которой нашу страну того времени он назвал «лабораторией жизни». Как бы там ни было, но известно, что Кейнс во многом сочувственно относился к проводимым в то время экономическим реформам в Советском Союзе. Не следует забывать, что Кейнс все-таки был критиком капитализма. И хотя здесь его выводы не заходили так далеко, как это было у К. Маркса, они предполагали серьезную корректировку капиталистической системы на основании предпосылки об отсутствии в рыночной экономике механизма саморегуляции.

Кейнс пробовал себя в различных областях жизни, связанных с получением богатства и общественного положения. Соответственно какое-то время своей жизни он посвящал и политической деятельности. Так, в период с 1926 по 1929 гг. он играл заметную роль при формировании политики

Либеральной партии Ллойда Джоржа. Эта деятельность нашла выражение в его памфлете 1926 г. «Конец лезе фэр» («The End of Laissez-faire»), где он выразил определенную политическую философию так называемого среднего пути. В апреле 1929 г. Кейнс выпустил памфлет «Может ли Ллойд Джорж сделать это?» («Can Lloyd George Do It?»), в котором он выражал одобрение предлагаемой партией Ллойда Джоржа политики финансируемых государством общественных работ.

Политическая деятельность Кейнса получила дальнейшее развитие в его назначении в ноябре 1929 г. на пост члена комитета по финансам и промышленности, а уже в январе 1930 г. он становится членом экономического консультационного совета при правительстве Великобритании.

На фоне этой бурной политической деятельности формировались и идеи Кейнса, послужившие основой для последующей кейнсианской революции. Так, в 1930 г. вышла его работа «Трактат о деньгах» («A Treatise on Money»), в которой он пытался показать, как экономика, основанная на золотом стандарте, может попасть в ловушку низкой занятости, когда рыночный механизм оказывается неспособным выволить экономическую систему из этого положения. Данная книга, являясь одной из наиболее значительных его работ, подверглась резкой критике со стороны Ф. Хайека — резкой настолько, что по просьбе Кейнса другой выдающийся экономист XX столетия П. Сраффа написал ответ в том же духе, в результате чего конфликт Кейнса с Хайеком тянулся до самого конца его жизни.

В 1933 г. им была написана статья «Денежная теория производства» («A Monetary Theory of Production»), статья была написана на немецком языке для одного немецкого сборника и впоследствии была переведена на английский и вошла в собрание сочинений Кейнса [7; 19], в ней была раскрыта специфика рыночного хозяйства, являющаяся результатом использования денег. Именно последние через их функцию средства сохранения ценности делают капитализм подверженным кризисам и депрессиям.

Эти две последние работы предвосхищают появление знаменитой и самой значительной его книги «Общая теория занятости, процента и денег» («The General Theory of Employment, Interest and Money»), вышедшей в феврале 1936 г., над которой он работал с 1931 по 1935 гг.. Главная мысль этой книги, к которой он шел в течение всей своей научной жизни, заключается в отсутствии у капиталистической экономики внутреннего механизма саморегуляции. В первую очередь это относится к проблеме занятости ресурсов в том смысле, что нормальное функционирование рыночного хозяйства не обеспечивает достижения полной занятости, а если полная занятость и достигается, это должно рассматриваться только как частный (а не общий, как это полагали «классики») случай работы рыночного механизма. Основной причиной неполной занятости является систематически возникающий недостаток совокупного спроса, вызванный нестабильностью такого его компонента как инвестиции. Последние же ведут себя капризно и непредсказуемо по причине неопределенности будущего, которое определяет их экономическую целесообразность.

Проблема усугубляется по причине актуализации в условиях неопределенности такой функции денег как средство сохранения ценности. Когда

надежда на приумножение богатства посредством реальных инвестиций невелика, люди действуют по принципу «лучше синица в руке, чем орел в небе», а именно отдают предпочтение деньгам в качестве актива для помещения сбережений, стремясь посредством этого хотя бы сохранить свое богатство. Таким образом, изменчивость портфельных решений, определяющих объем инвестиций и вместе с ними совокупный спрос, делает нестабильной капиталистическую экономику.

Изменчивость портфельных решений усиливается и в силу действия института, описанного в 12 главе книги, а именно конвенциональных ожиданий — среднего мнения относительно будущей динамики котировок. Основной функцией этого института является облегчение принятия индивидуальных портфельных решений в условиях неопределенности. Данный институт возникает и укореняется на фондовом рынке в результате распространения среди финансовых инвесторов спекулятивных практик, т. е. ориентации не на долгосрочное участие в реальном капитале, а на краткосрочную прибыль на изменении рыночной ценности этого капитала. Когда функционирование фондового рынка определяется по преимуществу краткосрочной и спекулятивной ориентацией, предполагающей использование данного института, «расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома» [4, с. 259], что вносит дополнительную лепту в создание общего хаоса в капиталистической экономике. Таким образом, на примере данного института Кейнс показал противоречивый характер (по крайней мере, некоторых) институтов капитализма, а именно их полезные услуги в виде большего порядка или обеспечения финансов для реальной экономики могут компенсироваться спадом и нестабильностью в другое время [11].

Следует отметить справедливость данной П. Самуэльсоном характеристики Общей теории как «непричесанной книги» [2, с. 608]. В ней, действительно, можно обнаружить различные линии рассуждения, между которыми трудно обнаружить четкую согласованность. В частности, здесь следует выделить поставленную Кейнсом проблему «негибкости цен». Едва ли он полагал, что неполная занятость возникает по причине негибкости заработной платы в сторону понижения, поскольку главные части его произведения — книги III и IV, — содержащие анализ потребления и инвестиций как основных компонентов совокупного спроса, практически не затрагивают проблем функционирования ценовой системы. Как уже говорилось, главная проблема, согласно этим книгам, заключается совсем не в ценах, а в том, как люди пользуются своим богатством. Наконец, логика анализа Общей теории предполагает, что понижительная негибкость заработной платы скорее благоприятный для занятости фактор, поскольку обеспечивает гарантию от понижения доли получателей заработной платы в совокупных доходах общества. Это важно в том плане, что получатели заработной платы менее склонны к сбережениям, чем получатели прибыли, и поэтому негибкость заработной платы предотвращает неблагоприятное для занятости изменение в распределении доходов.

Однако указание Кейнсом на негибкость цен, являясь побочной линией его рассуждений, стало главным содержанием традиционного и нового кей-

нсианства. Экономисты, воспитанные на неоклассических традициях, найдя в книге Кейнса более знакомые и понятные им рассуждения о ценовой системе, ухватились за них, считая, что именно здесь следует искать суть его теории и истоки неэффективности рыночной экономики. В результате, и это особенно заметно в трудах представителей нового кейнсианства, теория Кейнса превратилась просто в открытие провала рынка под названием «негибкость цен», предвосхищая таким образом последующее развитие неинституциональной экономики и теории контрактов.

Вопреки распространенному мнению, в своей главной книге Кейнс не уделил особого внимания роли государства в плане «излечения капитализма». От начала до конца речь идет о функционировании экономики, представленной самой себе. Однако выводы о необходимости внесения государством корректив в работу рыночного механизма настолько неизбежно следуют из его Общей теории, что к самой книге прочно прикрепился этот ярлык, представляющий ее в виде манифеста о государстве как последней надежде капитализма.

Во время написания своей великой книги Кейнс два раза посетил Соединенные Штаты. В это время Великая Депрессия была в самом разгаре, и существует мнение, будто идеи Кейнса как-то поспособствовали выходу американской экономики из этого плачевного состояния. Это кажется вполне вероятным, если учесть то, что именно в 1934 г., время второго посещения Кейнсом США, когда он встречался с президентом Рузвельтом, возник некоторый прогресс в преодолении кризиса.

И все-таки именно в то время идеи Кейнса вряд ли могли оказать влияние, поскольку в полной мере они сформировались только к 1936 г., а США в 1934 г. просто перешли из состояния спада в состояние собственно депрессии, что вполне закономерно при любом кризисе, и стали по-настоящему выходить из нее только с началом войны, решившей проблему эффективного спроса. Кроме того, президент Рузвельт едва ли внимательно отнесся к идеям Кейнса, поскольку по его словам, сохраненным современниками, «может быть он (Кейнс) и математик, но не экономист», т. е. специалист, знания которого малопригодны для практических целей осуществления политики. Видимо, Новый курс и появление главной книги Кейнса — просто счастливое совпадение, только увеличившее впоследствии его славу.

Поскольку Общая теория сразу же вызвала оживленные дискуссии и комментарии (которые впоследствии послужили основой для формирования традиционного кейнсианства), Кейнс счел нужным ответить на некоторые из них. В частности, ответом на комментарии Дж. Вайнера стала статья «Общая теория занятости» («General Theory of Employment»), а интерпретация его книги такими видными учеными как Олин, Хоутри, Робертсон и Пигу вызвала с его стороны дополнительные разъяснения относительно сути его теории в статьях «Альтернативные теории процента» («Alternative Theories of the Rate of Interest») и «Ex-Ante теория процента» («The Ex-Ante Theory of the Rate of Interest»).

В этих статьях Кейнс несколько по-новому расставил акценты по сравнению с изложением теории в его главной книге, а именно в первой из указанных статей особо выделил проблему неопределенности, сообщающей

нестабильный характер капиталистической экономике. «Данный термин [неопределенность], — пишет Кейнс в этой статье, — я употребляю в том смысле, в котором неопределенна перспектива европейской войны или цена меди и ставка процента через двадцать лет... Относительно этих предметов нет никакой научной основы для расчета вероятностей. Мы просто не знаем» [16, р. 214]. Таким образом, Кейнс решительно размежевался с любыми теориями ожиданий, сводящими проблему неопределенности к риску и таким образом исключаящими нестабильность инвестиционных расходов.

Что касается последних двух указанных статей, то они важны тем, что в них вводятся такие идеи как отделение финансов от сбережений и дополнительный — финансовый — мотив спроса на деньги. Эти идеи содержат в себе зачатки сформировавшейся впоследствии теории эндогенной денежной массы, согласно которой деньги в современном хозяйстве возникают независимо от действий центрального банка в результате необходимости финансирования инвестиций. «Деньги возникают в результате заключения контрактов и уничтожаются при погашении контрактных обязательств» — вот теория, содержащая описание современных денег и процесса, вызывающего их колебания [6; 9; 12]. Эти пояснения, имеющие огромную важность в плане развития его теории, были высказаны Кейнсом в указанных статьях, по существу, мимоходом, просто в ответ на чужие реплики по поводу его книги.

Отметим, что величайшее научное произведение Кейнса стало одновременно и последней его крупной работой: в 1937 г. он испытал тяжелый сердечный приступ, ставший предвестником его довольно ранней для экономиста-теоретика смерти. Болезнь на долгое время сделала ученого практически недееспособным. К своей научной и преподавательской деятельности Кейнс начал постепенно возвращаться только через два года, в 1939 г. В это время им была написана статья «Процесс формирования капитала» («The Process of Capital Formation»), которая вместе с двумя другими его статьями 1937 г. Альтернативные теории и Ex-Ante теория может рассматриваться как единое целое, содержащее идею эндогенного формирования денежной массы в процессе расширения основного капитала.

Кейнс был чрезвычайно отзывчивым на актуальные проблемы современности. В начале войны в 1939 г. Кейнс пишет три статьи для журнала *The Times*, которые впоследствии были изданы в виде памфлета «Как оплатить войну: радикальный план для канцлера казначейства» («How to Pay for the War: A Radical Plan for the Chancellor of the Exchequer»). Его практические рекомендации в данной области непосредственно вытекали из его теории сбережений как фактора, отрицательно влияющего на благосостояние. В частности, он предлагал на время войны ввести принудительное депонирование средств, остающихся у людей после уплаты налогов и превышающих некоторый уровень. Это обеспечило бы сокращение потенциальных сбережений и неинфляционные источники финансирования военных расходов.

С началом войны, как это можно заметить, основная его деятельность была связана с ней. В июне 1940 г. он становится членом консультативного комитета по военным проблемам при казначействе Великобритании. Во время войны он также принимает активное участие в работе над вы-

работкой Бреттон-Вудского соглашения и созданием Международного Валютного Фонда. Активная деятельность Кейнса обеспечила ему широкое общественное признание, выразившееся в пожаловании ему в 1942 г. баронского титула.

Вероятно, последним серьезным событием в жизни Кейнса была поездка в США для участия в открытии МВФ, состоявшаяся в марте 1946 г. Перед этим, по сообщению автора статьи о Кейнсе в британской энциклопедии [14], он выдающимся образом проявил себя в переговорах в связи с американским кредитом Великобритании. В скорости после войны застарелая сердечная болезнь Кейнса дала о себе знать. Утомленный бурной деятельностью, связанной с военным (и послевоенным) временем, он умер 21 апреля 1946 г., не успев пережить ни одного из своих родителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. (ред.) История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
3. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика. СПб.: АОЗТ «Литера плюс», 1994.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Антология экономической классики, 1993.
5. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
6. Розмаинский И. В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб., 1998.
7. Розмаинский И. В., Холодилин К. А. История экономического анализа на Западе. СПб.: СПб филиал ГУ ВШЭ, 2000 (www.ie.boom.ru).
8. Скоробогатов А.С. Производство как побочный продукт спекуляций на инвестиционном рынке // Весенние семинары молодых ученых-экономистов. Ч. 1. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998 (англ. пер.: <http://ie.boom.ru/Skorobogatov/Skorobogatov2.htm>).
9. Скоробогатов А.С. Теория эндогенной денежной массы: спрос на деньги, финансовые инновации и экономический цикл // 1998 (<http://ie.boom.ru/Scorobogatov/Money.htm>).
10. Скоробогатов А.С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005, Том 3, № 2, с. 83–95 (<http://institutional.narod.ru/journal3.2.pdf>).
11. Скоробогатов А.С. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. 2006, №8, с. 102–118.
12. Davidson P. Money and the Real World // Economic Journal, 1972, Vol. 82, No. 325, pp. 101–115.
13. Harrod R. F. The Life of John Maynard Keynes. London: MacMillan, 1951.
14. John Maynard Keynes. Encyclopdia Britannica (<http://www.britannica.com/eb/article-9045224/John-Maynard-Keynes>).
15. John Maynard Keynes. Wikipedia, the free encyclopedia (http://en.wikipedia.org/wiki/John_Maynard_Keynes).
16. Keynes J. M. General Theory of Employment // Quarterly Journal of Economics, 1937, Vol. 51, No. 2, pp. 209–223.

17. *Keynes J. M.* Alternative Theories of the Rate of Interest // *Economic Journal*, 1937, Vol. 47, No. 186, pp. 241–252.
18. *Keynes J. M.* The Ex-Ante Theory of the Rate of Interest // *Economic Journal*, 1937, Vol. 47, No. 188, pp. 663–669.
19. *Keynes J. M.* The Collected Writings of John Maynard Keynes. L.: Macmillan, 1973.
20. *Minsky H. P.* John Maynard Keynes. NY.: Columbia University Press, 1975.
21. *Minsky H. P.* Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies // *Journal of Economic Issues*, 1996, Vol. 30, Issue 2, pp. 357-370.

МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ КВОТ НА ВЫБРОСЫ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ

И.А. НАТАЛУХА,

*доктор физико-математических наук, профессор
кафедры математики и информатики
Кисловодского института экономики и права*

Киотский Протокол вступил в силу, и в ближайшие годы возникнет международный рынок разрешений на выбросы загрязняющих веществ. Россия и другие восточно-европейские страны станут крупными продавцами квот на этом рынке в силу того, что уровень вредных выбросов в этих странах значительно ниже установленного Киотским Протоколом, и поэтому эти страны располагают большим количеством свободных квот на загрязнение [2]. Россия является страной с наибольшим ожидаемым предложением разрешений на загрязнение. Однако Россия является также крупным экспортером энергетических ресурсов. Поскольку высокие цены на разрешения на загрязнение могут сократить эффективный спрос на топливо, не очевидно, что Россия будет использовать свою рыночную власть на рынке разрешений на загрязнение. Следует отметить, что рынки нефти и природного газа в Европе являются неконкурентными, и российские экспортеры этих энергоносителей могут иметь рыночную власть на этих рынках [1]. Неконкурентность рынков топлива имеет следующее значение для анализа: во-первых, если экспортеры топлива не воспринимают цены на топливо как заданные, они могут также принимать во внимание, что объем экспорта топлива влияет на цену разрешений на загрязнение и тем самым на цены топлива производителя. Если увеличение экспорта топлива приводит к увеличению цен на разрешения на загрязнение, цена, полученная экспортером, может снижаться, делая такой экспорт менее прибыльным для неконкурентного экспортера топлива. Это означает, что равновесная цена разрешений на загрязнение может быть различной, если экспортеры топлива являются неконкурентными. Это также означает, что имеется двустороннее соотношение между прибылями от экспорта разрешений на загрязнение и прибылями экспортеров топлива (или двусторонние экстерналии, поскольку эти товары продаются различными агентами). Не только экспорт разрешений на загрязнение влияет на прибыли экспортеров энергоносителей, но и экспорт топлива также оказывает влияние на прибыли экспортера разрешений на загрязнение. Возможность экспортеров топлива влиять на цены разрешений на загрязнение представляется особенно релевантной в случае российского экспорта природного газа. В Европе существует региональный рынок природного газа, на котором Россия имеет рыночную долю 42 %, исключая внутреннее потребление природного газа.

Вторая проблема, которую должно рассматривать российское правительство, максимизируя общественное благосостояние, если рынки топли-

ва являются неконкурентными, состоит в том, что любые попытки интернализации экстерналий между экспортерами энергоносителей и разрешений на загрязнение могут оказывать влияние на стратегическую позицию экспортеров топлива относительно их конкурентов на топливном рынке. Один путь разрешения проблемы экстерналий между экспортерами топлива и разрешений на загрязнение состоит в слиянии этих структур в общее агентство. Экстерналии будут тогда интернализированы, однако, поскольку целевая функция изменится, изменится также природа игры на олигополистическом рынке энергоресурсов. Например, если высокий экспорт топлива увеличивает цену разрешений на загрязнение, слияние между экспортерами разрешений на загрязнение и топлива приведет к более агрессивному экспорту топлива, т.е. оптимальный уровень экспорта топлива увеличится для любого заданного уровня предложения топлива конкурентами. При конкуренции Курно на рынке топлива более агрессивное поведение заставит конкурентов снизить их объемы выпуска, тем самым увеличивая выгоду слияния благодаря большей доле на топливном рынке. Однако, как показано ниже, имеются также обстоятельства, при которых слияние между экспортерами разрешений на загрязнение и топлива может оказаться невыгодным, поскольку слияние может сделать экспортера энергоресурсов менее агрессивным. Это означает, что, когда рынки топлива являются неконкурентными, не очевидно, что для России будет выгодно интернализировать экстерналии между экспортерами разрешений на загрязнение и топлива.

Ниже предлагается модель европейских рынков разрешений на загрязнение и природного газа, на основании которой проанализированы оптимальные стратегии России на этих рынках при двух различных сценариях поведения: (1) экспортеры природного газа и разрешений на загрязнение действуют как независимые агенты и (2) экспортеры природного газа и разрешений на загрязнение действуют как единственный агент, максимизируя свои совместные прибыли.

Имеются два вида энергетических ресурсов: природный газ (x_g) и другой вид энергетических ресурсов (x_o) (x_a). Два производителя природного газа, R (Россия) и N — остальные производители (кроме России, основными производителями природного газа и его поставщиками на европейский рынок являются Норвегия, Алжир и Нидерланды), экспортируют природный газ в третью группу стран — в Европу. Поведение производителей природного газа описывается дуополией Курно, и их соответствующие объемы производства равны x_g^R и x_g^N . Природный газ продается на европейском рынке в условиях конкуренции с другими основными энергетическими ресурсами. Обратная функция спроса на природный газ определяется соотношением $p_g = p_g(x_g, x_a)$, где x_g есть объем потребления газа, а x_a есть объем потребления альтернативных видов топлива. Обратная функция спроса на альтернативные виды топлива определяется соотношением $p_a = p_a(x_a, x_g)$. Потребление одной единицы природного газа вызывает загрязнения в объеме e_g единиц, а вредные выбросы при использовании альтернативных видов топлива составляют e_a единиц при потреблении единицы топлива. Разрешения на загрязнение могут продаваться на международном уровне

по цене q . Положительная цена разрешений на загрязнение означает сдвиг вниз в обратной функции спроса на те виды энергетических ресурсов, потребление которых сопровождается вредными выбросами. Поэтому производители такого топлива сталкиваются со следующими эффективными обратными функциями спроса $p_i(x_i, x_j) - e_i q$, $i, j = a, g; i \neq j$. Равновесие на рынке альтернативного топлива описывается следующим соотношением $x_a = x_g(x_g \cdot q)$. Цена разрешений на загрязнение q определяется предложением и спросом на рынке разрешений. Спрос на разрешения на загрязнение, с которым сталкивается Россия как экспортер разрешений на загрязнение, может быть представлен в виде двух составляющих. Первая составляющая представляет собой спрос на разрешения на загрязнение, вызванный потреблением природного газа и потреблением альтернативного топлива, т.е. $e_a x_a + e_g x_g$. Во-вторых, существует спрос на разрешения на загрязнение, связанный с другими источниками вредных выбросов в участвующих в рынке странах, представленный функцией спроса $d(q)$. Предполагаем, что эта вторая составляющая спроса на разрешения на загрязнение убывает с ростом цены разрешений ($d'_q < 0$). Тогда чистый спрос на разрешения на загрязнение, с которым сталкивается Россия как экспортер разрешений на загрязнение, составит $e_a x_a + e_g x_g + d(q) - Q$, где Q — совокупная квота на загрязнение, выданная всем участвующим в рынке странам (кроме России).

Обозначим через y объем российского экспорта разрешений на загрязнение. Тогда прибыль России от экспорта разрешений π_p^R составит $\pi_p^R(y) = qy - c(y)$, где функция $c(y)$ представляет затраты производства y единиц разрешений на загрязнение на экспорт. Условие равновесия на рынке разрешений на загрязнение теперь может быть записано следующим образом

$$e_a x_a(x_g^R + x_g^N, q) + e_g(x_g^R + x_g^N) + d(q) - Q = y. \quad (1)$$

Уравнение (1) определяет равновесную цену на разрешения на загрязнение как функцию совокупного потребления природного газа и российского предложения разрешений на загрязнение $q = q(x_g^R + x_g^N, y)$. На рынке природного газа равновесие определяется соотношением $x_g^R + x_g^N = x_g$.

В некоординированном равновесии, когда экспорт российского природного газа и разрешений на загрязнение осуществляется независимыми агентами, оптимальное предложение Россией разрешений на загрязнение определяется путем максимизации выражения для прибыли π_p^R относительно y . Оптимальный объем продаж российского природного газа находится из условия максимума прибыли π_g^R относительно x_g^R .

В то время как увеличение предложения разрешений на загрязнение оказывает отрицательное воздействие на цену разрешений, влияние увеличения производства природного газа на цену разрешений на загрязнение неоднозначно. В частности, если альтернативное топливо при потреблении приводит к большим вредным выбросам, чем природный газ ($e_a > e_g$) и в то же время это топливо является близким субститутом природного газа (т.е. производная $\partial x_a / \partial x_g^i$ близка к -1), то увеличение производства газа может вызывать падение цены разрешений на загрязнение. В этом случае

увеличившиеся продажи газа могут вытеснить потребление других более загрязняющих видов топлива до такой степени, что совокупный спрос на разрешения на загрязнение упадет и цена разрешений на загрязнение снизится. С другой стороны, если газ является субститутутом более экологически чистых видов топлива и/или эффект замещения между газом и более чистыми видами топлива мал, увеличение продаж природного газа приведет к более высокой цене разрешений на загрязнение.

Дальнейший анализ показывает, что координация экономической политики в отношении рынков квот на загрязнение и природного газа означает, что производитель газа получает большую долю рынка, чем при отсутствии координации, если увеличение предложения газа увеличивает цену разрешений на загрязнение. Результат меняется на противоположный, если увеличение предложения газа снижает цену разрешений на загрязнение. Соотношение (2) устанавливает условие роста цены квот на загрязнение с увеличением объема природного газа на рынке

$$\frac{\partial q}{\partial x_g^c} > 0 \Leftrightarrow \frac{e_g}{e_a} > \frac{\partial p_a / \partial x_g^c}{\partial p_a / \partial x_a - \tilde{c}''}, \quad c = R, N. \quad (2)$$

Относительно высокий показатель загрязнения альтернативного топлива совместно с сильным перекрестно-ценовым эффектом будет означать, что более высокие объемы природного газа на рынке вызывают падение цены разрешений на загрязнение. Более высокое потребление природного газа тогда будет сопровождаться значительным падением потребления характеризующегося сильным загрязнением окружающей среды альтернативного вида топлива, приводя к падению совокупного спроса на разрешения на загрязнение.

Следовательно, в целом однозначно нельзя заключить, приводит ли способность производителей природного газа влиять на цены квот на загрязнение к более низким или высоким объемам производства природного газа сравнительно с конкурентным рынком разрешений на загрязнение. Оказывается, что степень неоднозначности результатов в некоторой степени уменьшается, когда мы объединяем два эффекта, отмеченных выше. Фактически, если функции спроса на природный газ и на альтернативные энергетические ресурсы характеризуются симметричными перекрестно-ценовыми эффектами (т.е. если $(\partial p_g / \partial x_a) = (\partial p_a / \partial x_g)$), предложение природного газа всегда сокращается. Установлено, что при условии

$$\frac{e_g}{e_a} \notin \left[z \frac{\partial p_i}{\partial x_j}, z \frac{\partial p_j}{\partial x_i} \right], \quad i, j = a, g, i \neq j$$

способность производителей природного газа влиять на цену разрешений на загрязнение будет сокращать предельную прибыльность производства газа, вызывая падение объемов производства природного газа (сравнительно с ситуацией, когда экспортер природного газа принимает цену квот на вредные выбросы как заданную). В противном случае производство природного газа будет расти.

Дальнейший анализ позволил установить, что слияние российских экспортеров газа и прав на загрязнение оказывает стратегическое воздействие на олигополистические рынки энергоресурсов. Будет ли стратегический эффект положительным для координирующего агента, зависит от воздействия экспорта топлива на цены на разрешения на загрязнение, которые в свою очередь зависят от эффектов замещения между альтернативными видами топлива и их относительных интенсивностей загрязнения внешней среды. Слияние всегда выгодно, если стратегический эффект положителен, но может оказаться невыгодным в противоположном случае. Отрицательный стратегический эффект может сокращать прибыли координирующего агента на большую величину, чем происходит увеличение прибылей координирующего агента благодаря интернализации экстерналий между экспортерами газа и прав на загрязнение.

Численные расчеты с использованием реальных данных по европейским рынкам природного газа и прав на загрязнение показывают, что координация российского экспорта разрешений на загрязнение и природного газа действительно выгодна. Кроме интернализации экстерналий между экспортерами разрешений на загрязнение и природного газа, координация дает России стратегическое преимущество на европейском газовом рынке. Кроме того, оптимальная цена разрешений на загрязнение при координации рынков природного газа и разрешений на загрязнение существенно превосходит цену на разрешения в конкурентном равновесии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Энергетическая политика России. Обзор 2002. ОЭСР/МЭА. Париж, 2002.
2. Bernard A., Paltsev S., Reilly J., Vielle M., Vignier L. Russia's role in the Kyoto Protocol / Discussion paper, MIT Joint Program on the Sciences and Policy of Global Change, 2003.

РЕГУЛИРОВАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ

А.В. ШМАКОВ,

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

Н. А. ГАХОВА,

*магистр экономики, Новосибирский государственный технический
университет*

Составлено по: Arcuri A. Product Safety Regulation // Bouckaert B., De Geest G. (eds.) Encyclopedia of Law and Economics: The Regulation of Contracts. V. 3. Cheltenham. Edward Elgar, 2000. — P. 329 — 346.

Теоретическое обоснование необходимости регулирования безопасности продукции дает экономика благосостояния. Если предположить, что индивиды ведут себя рационально, обладают полной информацией, а внешние эффекты отсутствуют, то рыночное распределение эффективно и необходимость в регулировании отпадает. В реальном мире данные предпосылки могут не выполняться. Возникают провалы рынка, дающие основания для государственного вмешательства¹. При этом признается необходимость применения как деликтного права, так и нормативного регулирования качества продукции. С экономической точки зрения деликтное право и регулирование общественной безопасности преследуют единую цель — минимизировать риск потерь от несчастных случаев [7]. Трудно определить предпочти-

¹ Двумя основными подходами к оценке необходимости государственного вмешательства в правовое регулирование стали модель кооперации Рональда Коуза и модель провалов рынка Гвидо Калабреззи. Основа модели кооперации заложена статьей Р. Коуза «Проблемы социальных издержек» (1961). Если трансакционные издержки равны нулю или незначительны, то люди сами придут к эффективному решению без государственного вмешательства. Необходимость правового регулирования возникает в случае высоких трансакционных издержек и невозможности достижения добровольных договоренностей. Основа модели провалов рынка заложена статьей Г. Калабреззи «Некоторые соображения по поводу распределения риска и деликтному праву» (1961). Люди могут договориться без вмешательства третьей стороны только при идеальных обстоятельствах. Данные обстоятельства встречаются крайне редко, их необходимо координировать посредством права. Подходы имеют много общего и не противоречат друг другу. В обоих подходах признается, что основной функцией права является интернализация внешних эффектов. Государство должно вмешиваться тогда, когда определенная деятельность накладывает внешние издержки на третьих лиц. Основное различие связано с подходами к интернализации внешних эффектов. В модели кооперации выделяется три механизма интернализации: фирма, рынок, государство (право). Вопрос о том, что выбрать, решается исходя из анализа трансакционных издержек. Предпочтителен механизм, использование которого связано с меньшими трансакционными издержками. Основным становится выбор между рынком, фирмой и государством. В модели провалов рынка утверждается, что нормы права позволяют корректировать провалы рынка, то есть интернализировать экстерналии посредством корректирующих налогов и субсидий. Например, наказание по деликтному правонарушению рассматривается как корректирующий налог, заставляющий выбирать оптимальный уровень мер предосторожности. Если агрегировать данные подходы, можно выделить три основных способа интернализации внешних эффектов при участии государства: присуждение компенсации, государственное регулирование и установление частной собственности. — **Прим. сост.**

тельность той или иной системы. Комбинирование инструментов деликтного права и регулирования безопасности продукции рассматривается как лучшее решение проблемы контроля над данным риском [23, 24].

Среди различных видов регулирования, направленных на обеспечение безопасности использования продукции, необходимо остановить внимание на информационном регулировании, сохраняющем свободу выбора потребителей. Спрос на информационное регулирование возникает из-за асимметричности информации, образующей провалы рынка. Недостаток информации о безопасности продукции ведет к неэффективности рыночных процессов. Однако примечательно, что в некоторых условиях принудительное раскрытие информации может не приводить к ожидаемому эффекту, например, если объект регулирования — сложный технологический комплекс, где краткое описание продукта почти невозможно. Избыточное количество информации может оказаться не читаемым для потребителя [5]. Следовательно, важно не просто передавать информацию, а делать это эффективно. Исследователи активно работают над принципами эффективного использования различных инструментов информационного регулирования [16].

Поскольку возможность информационного регулирования ограничена, для исправления провалов рынка применяется стандартизация продукции. Стандарты делятся на три категории [18]:

- (1) целевые стандарты, которые предполагают уголовную ответственность за несчастные случаи, вызванные продукцией;
- (2) эксплуатационные стандарты, требующие соответствия продукции определенным характеристикам, без установления характера производственного процесса;
- (3) технологические стандарты, которые принуждают использовать (или запрещают) определенные методы производства².

Возникает проблема определения эффективного уровня регулирования. Можно предположить, что организации по защите прав потребителей будут стремиться к уровню регулирования, при котором уровень риска от использования продукции станет нулевым. Однако необходимо учитывать не только выгоды, но и издержки регулирования. Точка пересечения кривой предельной полезности и кривой предельных издержек регулирования показывает оптимальный уровень регулирования безопасности продукции. Отметим, что условие превышения полезности над издержками является необходимым, но не достаточным. Альтернативный вариант регулирования, достигающий тех же результатов с меньшими издержками или лучших результатов с теми же издержками, предпочтительнее. Таким образом, выделяются два критерия определения эффективного уровня регулирования:

- (1) полезность от регулирования должна превышать издержки регулирования;
- (2) среди альтернативных вариантов регулирования с равной эффективностью выбирается менее затратный либо, в случае разных видов регу-

² Перевод с англ. target standards — целевые стандарты; performance standards — эксплуатационные стандарты; specification standards — технологические стандарты. — Прим. сост.

лирования, имеющих одинаковые издержки, принимается более результативный вариант.

Оценка эффективности связана с необходимостью определения уровней издержек и полезности. Когда речь идет о регулировании безопасности продукции, уровни издержек и полезности определяются вероятностью причинения вреда потребителям продукции. В процессе регулирования оценка риска носит предварительный характер. При этом измерение риска и принятие решений относительно него являются отдельными процессами. Если для оценки вероятности того, что продукт окажется опасным для потребителя, используются научные методы, то управление риском представляет собой политический инструмент, опирающийся на политические, этические и экономические положения [17]. Получив в результате научных исследований информацию, специалисты должны решить, приемлем ли данный уровень риска, а затем определить меры по снижению риска. При этом рекомендуется принимать во внимание не только уровень риска, но и положительный эффект от производства данной продукции.

Не смотря на достоинства такого рода анализа, его применение связано с некоторыми трудностями. Трудно дать полную оценку риска производства опасной продукции, поскольку научное знание постоянно обогащается. В отсутствии точных данных агенты пользуются консервативными оценками, завышающими уровень риска, что искажает приоритеты и снижает уровень безопасности [17]. Другая сложность возникает вследствие необходимости расчета будущих уровней полезности и издержек. Данные расчеты могут оказаться неточными. Нужно также учитывать, что люди по-разному реагируют на характер риска. Брейер отмечает, что общество вообще не адекватно воспринимает риск [6]. Кроме того, подобный анализ не учитывает вопросов справедливости в распределении. В качестве альтернативы анализу уровней издержек и полезности Требилкок и Фрайберг предложили следующие критерии [26]:

- (1) максимизация ожидаемых оценок;
- (2) избежание катастроф;
- (3) отказ от слабых вероятностей;
- (4) принятие справедливых правил.

Более простой альтернативой является анализ эффективности затрат, позволяющий сравнивать затраты различных способов регулирования.

Среди практических исследований интерес вызывают работы в области регулированию безопасности автомобилей. Пельтцман утверждал, что регулирование безопасности автомобилей не влияет на уровень смертности в результате аварий [21]. Он объяснял это тем, что водитель компенсирует снижающийся в результате регулирования риск смерти от несчастного случая, увеличивая риск возникновения несчастных случаев. В частности, низкий уровень бдительности водителей увеличивает число пострадавших пешеходов. Статья Пельтцмана вызвала оживленную дискуссию. Робертсон, внося изменения в модель, получил иной результат [22]. Однако Пелтцман опроверг полученные результаты из-за несостоятельности изменений в модели рационального поведения водителей [19]. Несколько лет спустя Грэхэм и Гарбер вновь оспорили выводы Пельтцмана [14], показав, что из-

менение переменных в модели приводит к иным выводам. Клэйбрук и Боллир представили работу в защиту регулирования автомобильной безопасности, однако не дали убедительных доказательств своих утверждений [8]. Крэндол, Линдгрэн и Стюарт определили общие положительные эффекты регулирования безопасности автомобилей как «внутренний прикладной эффект средств безопасности, проявляющийся в отсутствии ответной реакции» [8, 9, 13]. Даже риск патернализма со стороны государства не снижает «огромной пользы от регулирования» [2].

Интерес вызвала работа Вискаси, в которой анализируется изменение уровня рисков в результате регулирования [27, 28]. В основе анализа лежит воздействие обязанности установки защитных крышек на бутылках с лекарствами во избежание отравлений. Он показал, что наличие крышек может не привести к снижению количества отравлений. Применение такой нормы будет побуждать людей снижать уровень осторожности. Если люди неверно воспринимают риск, переоценивая новый уровень безопасности, общий уровень безопасности может сократиться. Данный пример еще раз показывает, что регулирование может быть непродуктивным. Для принятия эффективных правил необходимо знание реакции потребителя на регулирование. Кельман выразил серьезные сомнения в выводах Вискаси о непродуктивности регулирования [15]. По его словам, Вискаси не принял во внимание резкое снижение смертности из-за открытых бутылок.

Гипотеза о неэффективности регулирования безопасности вследствие того, что положительное влияние регулирования компенсируется ответной реакцией потребителей, исследовалась Адамсом [1]. Он анализировал изменения законодательства о мотоциклетных шлемах и выяснил, что законы о шлемах неэффективны в плане уменьшения несчастных случаев, так как снижение риска травмы компенсируется неаккуратным поведением мотоциклистов. Однако Грэхэм и Ли, изучая поведение водителей, пришли к выводу, что шлемы являются эффективной мерой обеспечения безопасности [12].

Особого внимания заслуживает анализ регулирования фармацевтической продукции. Пельтцман изучал влияние Поправки 1962 г. к Акту 1938 г. «О продуктах питания, лекарствах и косметике», которая добавила требование «проверки действенности» к требованиям безопасности 1938 г. [20]. Он пришел к выводу, что поправка 1962 г. снизила количество новых лекарств на рынке, увеличила период их появления и вызвала рост цен на лекарства. Таким образом, поправка, предназначенная для пользы потребителей, обладает обратным эффектом. Однако Пелтцман отмечал, что принципиальная причина, по которой снижается скорость внедрения новых лекарств, кроется в развитии фармакологии. Отмечается также, что падение продуктивности в США было вызвано не только введением поправки 1962 г., но и повышением издержек в результате развития технологии тестирования безопасности, а также истощением ресурсных возможностей [3, 4, 29, 30].

В заключение отметим, что в Европе большинство лекарств доступно только по рецепту врача. Основной причиной обязательных рецептов на некоторые лекарства является защита потребителей, которые предположительно ничего не знают о терапевтическом эффекте и о побочных действиях

препаратов. Эксперты склонны принимать потребителей как неспособных воспринимать информацию [25]. Пельцман критикует такое регулирование, отмечая, что индивидуальное поведение может полностью нейтрализовать положительные эффекты регулирования. Однако отмечено, что создание Комиссии по безопасности потребительской продукции³ обладает общим позитивным эффектом [11]. Показатель смертности от несчастных случаев в домашних условиях в результате создания Комиссии по безопасности потребительской продукции снижался на 0,017 в год [31].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Adams J.* Public Safety Legislation and the Risk Compensation Hypothesis: The Example of Motorcycle Helmet Legislation // *Environmental Planning Government and Policy*, 1983. V. 1. P. 193–203.
2. *Asch P.* Automobile Safety: Is Government Regulation Really Our Savior? // *Yale Journal on Regulation*, 1986. V. 3. P. 383–389.
3. *Ashford N., Heaton G.* Regulation and Technological Innovation in the Chemical Industry // *Law and Contemporary Problems*, 1983. V. 46(3). P. 109–157.
4. *Backhaus J.* Competition, Innovation and Regulation in the Pharmaceutical Industry // *Managerial and Decision Economics*, 1983. V. 4(2). P. 107–121.
5. *Bardach E., Kagan R.* Going by the Book: The Problem of Regulatory Unreasonableness. New York, Bergin & Garvey, 1982.
6. *Breyer S.* Breaking the Vicious Circle: Toward Effective Risk Regulation. Cambridge, Harvard University Press, 1993.
7. *Calabresi G.* The Costs of Accidents. A Legal and Economic Analysis. New Haven, Yale University Press, 1970.
8. *Claybrook J., Bollier D.* The Hidden Benefits of Regulation: Disclosing the Auto Safety Payoff // *Yale Journal on Regulation*, 1985. V. 3. P. 87–131.
9. *Crandall R.* Regulating the Automobile. Washington, Brookings Institution, 1986.
10. *Crandall R., Graham J.* Automobile Safety Regulation and Offsetting Behavior: Some new Empirical Estimates // *American Economic Review. Paper and Proceedings*, 1984. V. 74. P. 328–331.
11. *Deweese D., Duff D., Trebilcock M.* Exploring the Domain of Accident Law: Taking the Facts Seriously. Oxford, Oxford University Press, 1996.
12. *Graham J. and Lee Y.* Behavioral Response to Safety Regulation: The Case of Motorcycle Helmet Wearing Legislation // *Policy Science*, 1986. V. 19. P. 253–273.
13. *Graham J.* Technology, Behavior, and Safety: An Empirical Study of Automobile Occupant-Protection Regulation // *Policy Science*, 1984. V. 17. P. 141–151.
14. *Graham J., Garber S.* Evaluating the Effects of Automobile Safety Regulation // *Journal of Policy Analysis and Management*, 1984. V. 3. P. 206–224.
15. *Kelman M.* On Democracy-Bashing // *Vanderbilt Law Review*, 1988. V. 74. P. 199.
16. *Magat W., Viscusi W.* Informational Approaches to Regulation. Massachusetts Institute of Technology, 1992.
17. *Nichols A., Zeckhauser R.* The Perils of Prudence: How Conservative Risk Assessment Distort Regulation // *Regulation*, 1986. V. 6. P. 13–24.
18. *Ogus A.* Regulation: Legal Form and Economic Theory. New York, Oxford University Press, 1994.
19. *Peltzman S.* A Reply to Leon S. Robertson: «A Critical Analysis of Peltzman's The Effects of Automobile Safety Regulation» // *Journal of Economic Issues*, 1977. V. 11. P. 672–678.

³ Consumer Product Safety Commission. — Прим. сост.

20. *Peltzman S.* An Evaluation of Consumer Protection Legislation: The 1962 Drug Amendments // *Journal of Political Economy*, 1973. V. 81. P. 1049 — 1091.
21. *Peltzman S.* The Effects of Automobile Safety Regulation // *Journal of Political Economy*, 1975. V. 83. P. 677 — 795.
22. *Robertson L.* A Critical Analysis of Peltzman's «The Effects of Automobile Safety Regulation» // *Journal of Economic Issues*, 1977. V. 11. P. 587 — 600.
23. *Rose-Ackerman S.* Tort Law as a Regulatory System: Regulation and the Law of Torts // *American Economic Review*, 1991. V. 81. P. 54 — 58.
24. *Shavell S.* Liability for Harm versus Regulation of Safety // *Journal of Legal Studies*, 1984. V. 13. P. 357 — 374.
25. *Temin P.* The Origin of Compulsory Drug Prescriptions // *Journal of Law and Economics*, 1979. V. 22. P. 91 — 105.
26. *Trebilcock M., Fraiberg J.* A Primer on Risk Regulation: Technocratic Tools for Regulatory Reform // Papers presented at the International Conference «Institutions, Markets and Economic Performance: Deregulation and its Consequences», Utrecht, 1997.
27. *Viscusi W.* Regulating Consumer Product Safety. Washington, American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1984.
28. *Viscusi W.* The Lulling Effect: The Impact of Child Resistant Packaging on Aspirin and Analgesic Ingestions // *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 1984. V. 74. P. 324–327.
29. *Wardell W., Sheck L.* Is Pharmaceutical Innovation Declining? Interpreting Measures of Pharmaceutical Innovation and Regulatory Impact in the USA, 1950–1980 // *Pharmaceutical Economics: Paper Presented at the 6th Arne Ryde Symposium*, Helsenborg, Sweden, 1984. P. 177–189.
30. *Wiggins S.* The Effects of U.S. Pharmaceutical Regulation on New Introductions // *Pharmaceutical Economics: Paper Presented at the 6th Arne Ryde Symposium*, Helsenborg, Sweden, 1984. P. 191–205.
31. *Zick C.* Does the U.S. Consumer Product Safety Commission Make a Difference? An Assessment of its First Decade // *Journal of Consumer Policy*, 1986. V. 6. P. 25.

НЕЙРОННЫЕ СЕТИ КАК ИСТОЧНИК ИДЕЙ И ИНСТРУМЕНТ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ САМООРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ

Б.М. ВЛАДИМИРСКИЙ,

*доктор биологических наук, директор, Научно-исследовательский институт нейрокибернетики им. А.Б. Когана
Ростовский государственный университет*

Сложность, свойственная социально-экономическому поведению, часто превышает пределы наших интеллектуальных возможностей, что приводит к неудачам в прогнозировании изменений в экономике, даже при использовании сложных экономических теорий и моделей. Поэтому прогнозы на несколько лет, как правило, выливаются не более чем в обоснованные догадки.

Ситуация усугубляется тем, что если имеется широко распространенное доверие к экономической политике, сформулированной избранными политическими лидерами, то экономическое развитие становится, по существу, самовыполняемым пророчеством. Экономическая жизнеспособность может быть в той же мере состоянием ума, как и состоянием реального бытия.

Здесь мы имеем дело с такой неосязаемой вещью, как доверие к политике избранных лидеров, что никак не может быть учтено в используемых в настоящее время моделях.

Разные политические силы и разные научные школы ищут выходы из такой ситуации и при этом приходят к прямо противоположным утверждениям относительно того, какие свойства анализируемых систем надо сохранить, а какими можно пожертвовать, какие функции являются целевыми и какие возмущения и управления допустимы.

Несмотря на наличие противоречий взаимоприемлемой является точка зрения, в соответствии с которой на обеспечение самоорганизации и оптимального управления для обеспечения динамичного устойчивого развития страны смотрят как на техническую проблему, связанную только с несовершенством управляющих структур. Отсюда делается вывод, что весь вопрос только в том, сколько это будет стоить, кто, как и когда обеспечит решение. На самом же деле идеология и практика обеспечения самоорганизации, оптимального управления и, как следствие, устойчивого развития — это не техническая, а большая и серьезная научная проблема, и, как в случае любой научной проблемы, не совсем понятно, имеет ли она решение.

При рассмотрении различных стратегий динамического развития и следствий того, к чему приведет та или иная стратегия при ее принятии, пользуются в основном статистической информацией. Но ее использование дает в лучшем случае описание, а не объяснение того, что произошло. С помощью статистических методов иногда удается получить довольно точный прогноз, но если результаты прогнозирования неудовлетворительны,

то указаний на то, как управлять тем, что произойдет, статистические методы не указывают.

Тем не менее стратегии утверждаются, соответствующие управленческие решения принимаются, и в результате появляются новые, зачастую неразрешимые трудности, практически независимые от внешних условий, а связанные только с внутренними контурами управления.

Так как такие ситуации для больших систем, в том числе и при поиске управлений для устойчивого динамического развития, являются почти правилом, становится ясным, что необходим новый междисциплинарный подход, в том числе с привлечением идей, связанных с принципами организации и функционирования живых систем, в частности нервной системы животных и человека.

Наука далека от построения теории функционирования мозга, но имеющиеся факты и обобщения позволяют обсуждать применимость некоторых принципов организации и переработки информации в нервной системе применительно к проблеме самоорганизации и динамического устойчивого развития.

Например, в многоконтурных и многоуровневых системах, в частности таких, как экономика или социальная сфера, существует большое количество обратных связей с разными знаками и разными характеристическими временами. С одной стороны, наличие обратных связей обеспечивает регулируемость этих систем, а с другой, если эти связи автоматически не подстраиваются под изменившиеся условия, может повыситься риск возникновения в ходе переходного процесса режима неуправляемых колебаний, приводящего к развалу системы.

Как осуществлять такую подстройку, не очевидно, а в то же время мы имеем образец системы, в которой задача подстройки решается. Нейронные сети мозга животных и человека — пример самоорганизующихся систем — способны не просто приспособиться к внешним возмущениям, но так реорганизовать свои внутренние ограничения, в том числе и обратные связи, чтобы в случае, если целевая функция не реализуется, у этих ограничений поменялись знаки, т.е. чтобы реализовалось гомеостатическое управление. Эти сети не просто выживают, а обучаются и эволюционируют, повышая свою сложность и жизнеспособность.

В процессе функционирования нейронных сетей имеет место процесс самоорганизации — процесс упорядочения взаимосвязей между отдельными нейронами, имеющий отношение к реализации целевой функции системы.

Нейронные сети реализуют индуктивный и дедуктивный подходы к решению сложных проблем, позволяя прогнозировать, что вероятнее всего будет иметь место и что надо делать для управления ситуациями, чтобы наиболее вероятный исход мог быть направлен в желаемую сторону. Они реализуют принципы, позволяющие осуществлять коррекцию ответов по мере накопления опыта. Это означает обучение принятию решений в процессе самого принятия решений.

На нейронных сетях и их моделях демонстрируется эффективность комплексирования и интегрирования разномодальной информации для решения задач распознавания и организации процесса обучения. Образно говоря, нервные сети, подобно Протею, принимают форму, наиболее адекватную реакциям на входные образы.

Для нейронных сетей мозга установлено, что число известных функциональных иерархических уровней координации превышает число морфологических уровней. Таким образом, переход ко все более сложным формам управления осуществляется не только путем надстраивания новых все более высоких координирующих центров, но и путем формирования эквивалентных механизмов управления отдельными нейронными ансамблями в пределах одного и того же нейронного уровня.

Одна из принципиальных особенностей организации управления в нейронных сетях мозга, использование которой обещает существенное повышение качества управления, состоит в автоматическом изменении структуры обратных связей между нейронными ансамблями так, чтобы регулирование осуществлялось по той переменной, на которую данный ансамбль оказывает максимальное воздействие. При этом возникает координирующая структура, адекватная внешним и внутренним условиям.

Механизм, который при этом реализуется, состоит в том, что каждый ансамбль отыскивает свой, наиболее подходящий для конкретных условий ориентирующий сигнал. Такой поиск, дающий колоссальную экономию информационных и вычислительных ресурсов, может осуществляться путем выработки единого собственного времени для пары ансамблей.

Ряд новых подходов к решению проблем управления, которые, по нашему мнению, могут быть распространены на большие социально-экономические системы, вытекает из экспериментальных фактов по изменению масштабов собственных времен нервных сетей разных полушарий мозга.

Кстати, моделирование нейронных сетей, реализующих принцип функциональной межполушарной асимметрии, позволяет за счет неспецифической активации учесть те чисто человеческие факторы, о которых шла речь выше. Становится возможным за счет обучения нейронных сетей, имитирующих правое полушарие мозга, использовать для управления информацию, которая не может быть формализована в принципе.

Исследование нейронных сетей выявило одну из причин неэффективного моделирования сложных систем. Эта причина — в эмпирической достаточности тех исходных данных, которые используются для проверки теорий, в частности экономических.

Эта проблема не только и не столько проблема точности измерений. В первую очередь она связана с наличием некоторых переменных и параметров, которые принципиально не могут быть измерены на отдельном объекте, поэтому повышение точности измерений практически ничего не дает для ее разрешения. Требование эмпирической достаточности вводит ограничения, которые ставят под сомнение целый ряд выводов из существующих теорий.

Проблема выбора путей динамического устойчивого развития — проблема, для которой цели могут быть сформулированы в самой общей форме, а некоторые пока еще вообще неизвестны. Но это обычная ситуация при решении принципиальных вопросов научно-технического прогресса в обороне, промышленности, медицине и т.д. В этих случаях, связанных с поиском научных концепций, которые помогут справиться с возникшей проблемой в условиях ограниченных ресурсов, наиболее эффективным способом организации и управления исследованиями, как показывает лучший отечественный опыт, оказываются крупные правильно выбранные комплексные исследовательские проекты. Частью такого проекта могла бы стать разработка модели многоуровневой нейронной структуры, способной к обучению, и проверка на ней принципов самоорганизации и управления, свойственных живым организмам применительно к решению задач, связанных с динамическим устойчивым развитием.

КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ

О.В. БАБАК,

преподаватель, Кубанский государственный университет

Понятие «правовая культура» является видовым по отношению к более общей, родовой категории — культура. Следовательно, нельзя понять сущность и основные культурологические подходы к процессу формирования правовой культуры, не рассмотрев основные характеристики культуры в целом.

Феномен культуры отличается чрезвычайной сложностью, многомерностью и противоречивостью и является в современном социогуманитарном знании так называемой открытой категорией, не обладающей единым общепризнанным понятием. Философы, культурологи, социологи, этнографы, историки, занимающиеся его разработкой, исходят из различных мировоззренческих и методологических позиций и задач тех дисциплин, в рамках которых производятся данные исследования.

В частности, культура рассматривается как комплекс знаний, верований, искусств, законов, морали, обычаев и других способностей и привычек, обретенных человеком как членом общества (Э. Тейлор); опредмеченные сущностные силы человека (К. Маркс); единство всех форм традиционного поведения (М. Мид); как механизм социального наследования и обобщенный образ жизни народа (Б. Малиновский, К. Клакхон); свержорганический универсум, охватывающий представления, ценности, нормы, их взаимодействие и взаимоотношения (П. Сорокин); социальные формы и способы облагораживания биологических потенций человека (Х. Ортега-и-Гассет); формы коллективного поведения человека, группы, общности (К. Юнг); условие и способ реализации верховных ценностей путем культивирования высших человеческих достоинств (М. Хайдеггер); совокупность текстов, знаковых систем и механизмов их создания, а также социально наследуемая система запретов и предписаний (Ю. Лотман, Б. Успенский); система хранения и передачи социального опыта, основу которого составляет достигнутый обществом уровень развития сущностных сил человека (В. Кожев); процесс и результат сублимирования Эроса (З. Фрейд); совокупность стабильных интеллектуальных элементов, обеспечивающих память мира (А. Моль) и т.д.

Исторически сложились различные подходы к изучению культуры — «описательные», «исторические», «нормативные», «психологические», «структурные», «генетические» и т.д. Для исследования проблемы

формирования правовой культуры студентов вуза нам представляется необходимым выделить среди них те, которые имеют наибольшую ценность для уяснения сущности правовой культуры и разработки путей ее формирования. Как отмечают исследователи, упрощенно все возможные культурологические подходы возможно свести к трем основным группам:

- 1) антропологические;
- 2) социологические;
- 3) философские.

Первый подход определяет культуру как совокупность всех благ, созданных человеком, в отличие от созданного природой.

В рамках социологического подхода культура предстает совокупностью духовных ценностей и выступает как компонент общественной жизни.

При философском подходе культура — это явление, выделяемое чисто аналитически, не связанное с общественным развитием.

Первое из указанных направлений рассматривает личностный план анализа культуры, тяготеет к аксиологическому подходу, к сфере идеологии и гуманистики. Приверженцы же второго обращают первостепенное внимание на анализ функционирования и развития всего социального организма.

Однако оба из представленных направлений позволяют говорить о том, что культура — это исторически активная творческая деятельность человека и его развитие в результате этой деятельности, а прогресс культуры совпадает с развитием личности в любой сфере социальной жизнедеятельности.

Анализ литературы (А.А. Велик, М.С. Каган, Э.С. Макарян, В.М. Межуев, Е.М. Скворцова, Э.В. Соколов, И.Т. Фролов и др.) свидетельствует о наличии в культурологии двух основных направлений исследования: культуры общества (социума) и культуры личности. Представители первого направления, в частности Э.С. Макарян, делают акцент на исследовании адаптационной функции культуры, заключающейся в самосохранении и развитии общества.

Представители другого направления изучают личностные аспекты культуры, фиксируют внимание на человеке как субъекте деятельности и общения, на его творческой активности и самосовершенствовании, определяют культуру как способ саморазвития личности (В.М. Межуев). Представляется, что данные позиции являются непрерывно взаимодействующими и взаимодополняющими, т.к. культура общества складывается из культур входящих в нее личностей, которые, в свою очередь, находят в культуре общества источник своего развития и совершенствования.

Культурно-историческая концепция Л.С. Выготского и философско-антропологическая модель И.А. Ильина являются основными составляющими культуранцентристской образовательной парадигмы, основными ориентирами которой служат усиление гуманитарного ядра образования и возвышение в образовательном процессе роли воспитания, трактовка развития личности как процесса и результата ее взаимодействия с социально-культурным контекстом, референтация образовательного пространства.

Культура есть среда, растящая и питающая личность (П.А. Флоренский). Образование, являясь частью культуры, с одной стороны, питается ею, питает человека, а с другой — влияет на ее сохранение и развитие через человека. Чтобы обеспечить восхождение человека к идеалам культуры, образование должно быть культуросообразным и антропологически выверенным.

Культурологический подход — это взгляд на образование как на форму, способ и средство саморазвития культуры, развития сущностных сил человека. Данный подход требует, чтобы в центре находилась человеческая личность как культурно-исторический субъект. Учащиеся должны приобретать способности по воспроизводству ценностей жизни и культуры. Цель образования — обеспечить полноценный процесс развития личности на основе всемерного раскрытия ценностей культуры и нравственности.

По мнению И.Я. Лернера, исходное положение культурологического подхода состоит в том, что глобальная функция обучения выражается в передаче молодому поколению содержания социальной культуры для ее сохранения, воспроизводства и развития. В.С. Леднев, поддерживая идею построения концепции содержания образования на основе культурологического подхода, отмечает: «Из культуры черпается содержание образования...».

Культуроцентристская концепция образования, по справедливому мнению А.С. Запесоцкого, предполагает:

- понимание образования и воспитания как важнейших социальных институтов культурной преемственности; расширение гуманитарного ядра образования путем органичного включения в образовательный процесс духовно-нравственного потенциала российской культуры; возвышение роли воспитателя как механизма формирования «культуры жизнеспособности» — психологической и нравственной готовности жить и работать в быстро меняющемся мире как способа выращивания творческой личности, сознательного субъекта социально-культурных преобразований;

- утверждение в качестве мировоззренческих приоритетов воспитания стратегической задачи и идеала формирования разносторонне развитой личности;

- оптимальное сочетание профессионализма и универсализма; ориентацию на принципы партнерства и социальной ответственности, на приоритет гуманистически и демократически ориентированных социальных технологий;

- построение образовательного и воспитательного процессов на принципе диалогичности информационно-ценностного поля, взаимосопроизводящего цивилизационно-культурное единство мира и многообразие существующих идеологий, теорий и взглядов и определяющего роль преподавателя как посредника между мировым духовным опытом и личностью студента.

Тенденции гуманизации и гуманитаризации образования нашли свое отражение в трудах М.Н. Берулавы, И.Я. Копылова, Н.Б. Крыловой, Т.Ф.

Кузнецовой, Г.П. Мышинского, В.А. Слостенина, Е.Н. Шиянова. Данные идеи присутствуют даже в международном праве, что подчеркивает их важнейшее значение как компонента социально-экономического развития и культурного прогресса для человеческой цивилизации. В Декларации, принятой 44-ой сессией Международной конференции по образованию (Женева, 7 октября 1994 г.), говорится о том, что «... образование становится не только средством передачи молодому поколению накопленных знаний, формирования его культурно-нравственного и гуманитарного потенциала, но и важнейшим фактором подготовки к жизнедеятельности в новых условиях, к решению нестандартных задач. Оно должно способствовать развитию взаимопонимания, солидарности, терпимости между людьми, между этническими, социальными, культурными и религиозными группами, а также между суверенными нациями».

Применение личностно-деятельностного подхода, по мнению академика В.А. Слостенина, позволяет личности выступить в качестве самоорганизующегося объекта, наделенного такими характеристиками, как:

— способность не только присваивать мир предметов и идей, но и производить их, преобразовывать, созидать новые; осознание и принятие задач, установок деятельности на всех этапах ее осуществления, способность и стремление личности в необходимых случаях самостоятельно их определять;

— способность к нравственному выбору в ситуациях коллизий, стремление определиться, обосновать выбор внутри собственного «Я»;

— способность к рефлексии, потребность в ней как условии осознанного регулирования своего поведения, деятельности в соответствии с желаниями и принятыми целями, с одной стороны, «осознанием пределов собственной свободы», с другой;

— активная позиция личности, стремление и способность инициативно, критически и инновационно рефлексировать результаты деятельности и отношений; направленность на саморазвитие;

— способность самостоятельно вносить коррективы в свою деятельность, внутренняя независимость от «внешнего мира», независимость не в смысле его игнорирования, а в устойчивости взглядов, убеждений, смыслов их коррекции, изменения; творческий потенциал, уникальность, неповторимость.

По справедливому мнению В. Виноградова и А. Синюка, основными структурными элементами культуры, необходимыми для усвоения будущим специалистом, выступают:

— культура тела, или физическая культура;

— душевная культура, выражающаяся в опыте психического существования человека и регулирования эмоционального взаимодействия с окружением;

— культура разумной деятельности, включающая в себя логический информационный, языковой и некоторые другие компоненты;

— духовная культура как опыт ценностно-нормативной деятельности;

— профессиональная культура как своеобразное интегральное выражение всех перечисленных элементов культуры в их социально-профессиональном отношении.

Представляется, что поиск путей реализации личностно деятельного подхода является одним из основополагающих условий успешного формирования правовой культуры студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Берулава М.Н.* Гуманизация образования: проблемы и перспективы. Бийск: БиГПИ, 1996.
2. Декларация 44-й сессии Международной конференции по образованию. Женева, 7 октября 1994 г. ED / VIE / CONFINTED 44/5 Prov Rev. // Тедеско Х.К. Современные тенденции образовательных реформ: Материалы первой сессии международной комиссии по образованию для XXI века. ЮНЕСКО, 24 марта 1993 г. С. 43–49.
3. *Запесоцкий А.С.* Гуманитарная культура и гуманитарное образование. СПб: ИГУП, 1996.
4. *Крылова К.Б.* Формирование культуры будущего специалиста. М.: Высшая школа, 1990.
5. *Леднев В.С.* Содержание образования: Учеб. пособие. М., 1989. 240 с.
6. *Сластенин В.А.* Гуманитарная культура специалиста // Магистр. 1991. № 45. С. 16–25.

КОЛЛЕКТИВНОЕ РАЗМЫШЛЕНИЕ О СОБСТВЕННОСТИ

Е. ЛОГИНОВА,

кандидат экономических наук, доцент, Волжского гуманитарного института, Волгоградский государственный университет

Девятое годовое заседание международной научно-практической конференции «Вековой поиск модели хозяйственного развития России» было посвящено проблемам собственности и перспективным формам ее реализации. Организаторами конференции выступили: Волгоградский государственный университет, Центр общественных наук МГУ, Волжский гуманитарный институт (филиал) ВолГУ, Отделение общественных наук РАН, Южный научный центр РАН, Южная секция содействия развитию экономических наук Отделения общественных наук РАН, ЦЭМИ РАН и Вольное экономическое общество России.

В работе конференции приняли участие свыше 130 специалистов, представляющих вузовскую и академическую науку, органы государственной власти, научно-исследовательские и промышленные организации из Москвы, Санкт-Петербурга, Киева, Волгограда, Ростова-на-Дону, Краснодар, Новосибирска, Элисты, Воронежа, Саратова, Пятигорска, Ставрополя, Энгельса, Шахт, Черкесска и Волжского.

Работа конференции продолжалась в течение двух дней. 22 сентября состоялось пленарное заседание, а 23 сентября ученые продолжили свое общение на заседаниях секций.

Открыл конференцию ректор ВолГУ д.э.н., проф. О.В. Иншаков. Он отметил, что организаторы конференции испытывают чувство радости от научного и человеческого общения, чувство ответственности за предоставляемые результаты научной деятельности, чувство надежды, что работа конференции будет воспринята не только сообществом ученых, но и практиков, органами власти и управления, предпринимателями и гражданами нашей страны. Девятая конференция особенная, потому на пленарном и секционных заседаниях и круглых столах будут обсуждаться проблемы, связанные с центральной проблемой экономической теории — с проблемой собственности. Олег Васильевич подчеркнул, что «наш труд, наше общение и наше обсуждение главного экономического отношения, отношения, вокруг которого строится вся экономическая система, несмотря на разные точки зрения на этот вопрос, — это особый долг и особая радость». В заключение своего приветственного слова О.В. Иншаков пожелал участникам конференции интересно провести время, узнать что-то новое, обнаружить резервы дальнейшего творческого развития, ошибки в докладах и результатах коллег, которые позволят достичь новых позитивных результатов.

Также с приветствием к участникам конференции выступили зам. главы администрации Волгоградской области, председатель комитета по экономике, канд. экон. наук. А.С. Плотников и зам. главы администрации

г. Волжского А.И. Штокарев, которые отметили актуальность и необходимость теоретического осмысления проблем собственности в современной России, а также практическую значимость ставшей уже традиционной конференции «Вековой поиск модели хозяйственного развития России», результаты которой используются в работе администрации области и города при разработке программ социально-экономического развития, и выразили надежду, что решения проводимой в этом году конференции найдут отражение в программах и планах развития, регионов, представители которых присутствуют на конференции, и России в целом.

Далее на пленарном заседании выступили с докладами: Г.Б. Клейнер («Системная парадигма и структура собственности»), О.В. Иншаков («Исследование собственности в контексте эволюционной экономики»), Н.Д. Колесов («Эффективны ли новые формы собственности в России?»), Ю.М. Осипов («Собственность как социальная ответственность»), В.Н. Овчинников («Реализация отношений собственности в условиях рыночного хозяйства»), О.Ю. Мамедов («Две судьбы: «стоимость» и «собственность»»), Р.М. Качалов («Хозяйственный риск и деловая среда»), М.М. Гузев («Собственность и власть»), С.В. Синяков («Национальный фактор развития экономики»), Р.М. Гусейнов («Крестьянская собственность: три соблазна XX века»), В.Н. Василенко («Рента как инструмент управления собственностью»), Т.В. Игнатова («Концептуальная модернизация теории собственности на современном этапе») и И.Р. Бугаян («Влияние доминирующего фактора производства на хозяйственное развитие»).

Пленарное заседание завершилось расширенным заседанием Южной секции содействия развитию экономической науки Отделения общественных наук РАН.

Во второй день, 23 сентября, работа конференции была продолжена на заседаниях секций: «Собственность как основа строения, функционирования и эволюции хозяйственной системы» (руководители секции — д.э.н., проф. Н.Д. Колесов, д.э.н., проф. В.Н. Овчинников, д.э.н., проф. Т.В. Игнатова), «Социально-экономические механизмы и эффективность реализации собственности» (руководители секции — чл.-корр. РАН, д.э.н., проф. Г.Б. Клейнер, д.э.н., проф. Р.М. Качалов, д.э.н., проф. С.С. Слепаков) и круглого стола: «Собственность как способ реализации человека» (ведущий — д.э.н., проф. Ю.М. Осипов), кроме того, д.э.н., проф. О.В. Иншаков провел школу молодых ученых «Методологические и теоретические проблемы развития эволюционной экономики в России».

Завершилась работа конференции пленарным заседанием, на котором участники конференции, обсудив проблемы собственности и формы ее реализации, пришли к следующим выводам и рекомендациям:

1. Проблема собственности — центральная проблема экономической теории. Дискуссии вокруг данного вопроса в отечественной экономической мысли ведутся постоянно, но волнообразно: 60-е, 80-е годы, первые годы реформирования экономической системы России, период активного применения институциональных теорий. В условиях модернизации экономической теории вновь возникла необходимость обращения к данной проблеме, поскольку на базе отношений собственности строятся отношения любой экономической системы.

2. Системная парадигма современной структуры собственности, реализация которой обеспечивает устойчивый рост общехозяйственной эффективности, основывается на ее базисном статусе.

3. Развитие эффективных форм собственности возможно только в системе координат эволюционной экономики.

4. Повышение эффективности новых форм собственности в России требует преодоления существующих институциональных барьеров и инфраструктурных дефицитов.

5. Реализация отношений собственности в условиях рыночного хозяйства сопряжена с отработкой стратегических сценарно-вариантных прогнозов развития системы макроэкономических стимулов и предпочтений в механизме действенной мотивации.

6. На современном этапе развития России особенно актуальны проблемы гармонизации отношений собственности и власти.

7. В специфических условиях эволюционно-воспроизводственного движения российской экономики особое значение для развития системы отношений собственности приобретает разработка эффективных механизмов извлечения, распределения и присвоения ренты как базового инструмента рационализации управления государственной собственностью.

8. При разработке перспективных форм реализации собственности в России необходимо исходить из понимания собственности как основы строения, функционирования и эволюции экономической системы.

9. Эффективность социально-экономического механизма реализации собственности предопределяется мерой рационализации соотношения государственного и корпоративного подходов к организации социально-частного партнерства.

10. Полевые исследования показывают, что риски потери собственности в современных российских условиях достаточно высоки, что предопределяет актуальность рассмотрения вопросов безопасности собственности. Поэтому нормальное существование собственности немислимо без оценки и анализа риска, без учета возможного негативного проявления факторов риска. В этих условиях необходимо расширить исследования в сфере методологии анализа и управления хозяйственным риском с тем, чтобы на этой основе разработать соответствующие методические рекомендации по предотвращению или компенсации последствий проявления факторов риска для эффективного владения собственностью.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИКБЕЗ

(Книга о правилах проведения экономического исследования. Мамедов О.Ю. Экономическая наука: нестрашное знакомство с методологией. Ростов н/Д, 2005.)

М.А. КОРЫТЦЕВ,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Ростовский государственный университет*

Если сказать, что значительному числу отечественных современных диссертационных исследований по специальности «экономическая теория» недостает методологической культуры и они слабы в общетеоретическом плане — значит, ничего не сказать. Порой, сопоставляя содержание работы, выходящей на предзащиту, и курсовую работу студента, с трудом можем найти принципиальную разницу в степени ее методологической проработанности. Привлекаются эмпирические данные, статистический материал, существуют попытки теоретического, в том числе и математического моделирования исследуемых процессов — однако, что лежит в основе этих теоретико-прикладных построений, на каких принципах и ценностях строятся теоретические изыски этих исследователей, часто остается загадкой для них самих!

Недостаток, а порой и полное отсутствие понимания методологических основ экономико-теоретических исследований, во многом обесценивает последние, фактически превращая их либо в набор схоластических беспредметных рассуждений и спекуляций, либо в лучшем случае представляет собой исследование прикладной экономической тематики, именуемое при этом, однако, по какой-то причине «теоретическим исследованием»?!

Данная проблема возникает по нескольким причинам. И дело здесь даже не столько в плачевном состоянии экономико-теоретической науки в нашей стране, еще двадцать лет назад находившейся в плену идеологических клише и в последние десятилетия во многом некритично, на конъюнктурной волне воспринявшей методологию западного экономикс (в его примитивной до убогости разновидности). Сама западная экономическая теория в настоящий момент не может сформулировать адекватные ответы на многие из тех проблем глубинно-теоретического и философско-методологического характера, которые возникают перед ней. Острота поднятых проблем позволяет некоторым авторам говорить о кризисе, переживаемом неоклассическим «мэйн-стримом», — усилении теоретических позиций альтернативных школ, прежде всего неоинституционализма и новой институциональной теории, хорошее подтверждение такому диагнозу (см., напр.: [3, с. 2]).

Но Бог с ним, с Западом! У нас его всегда любили ругать на фоне куда более плачевной ситуации «в родных стенах». Приходится констатиро-

вать как низкий уровень отечественных исследований теоретико-методологического характера, так и неспособность усвоения подавляющим большинством отечественных экономистов хотя бы того методологического багажа, который достигнут теми же западными экономистами. Любители пофилософствовать на свободные темы в связи с экономикой не в счет, хотя бы потому что от подобных «размышлений» собственно методологии экономической теории нет никакой пользы, и соответственно сама экономическая теория от этого никак не выигрывает.

В этой связи актуальным является издание учебно-методической литературы, направленной на устранение элементарной методологической безграмотности, и хотя изначально ее целевая аудитория — студенты и аспиранты экономических специальностей, но и многим экономистам со стажем, наверное, также не повредит знакомство с ее содержанием по причинам, изложенным выше. Книга профессора РГУ О.Ю. Мамедова «Экономическая наука: нестрашное знакомство с методологией» (Ростов-на-Дону, 2005) является хорошим примером литературы такого рода.

Автор пособия в доступной, часто занимательной форме доносит до читателя информацию о фундаментальных принципах экономико-теоретического исследования. Из числа этих принципов он особенно выделяет ряд методологических принципов, разработанных прежде всего марксистской политической экономией: материалистической диалектики, сочетания исторического и логического, примата производства таких методологических приемов, как «восхождение от конкретного к абстрактному», «клеточности», анализа и синтеза. Значительное внимание уделяется также раскрытию содержания системного подхода, в т.ч. структурно-функционального анализа. Вполне правомерно уделено внимание раскрытию базовых понятий любого экономического исследования — «предмет» и «объект» исследования, «метод», «методика» и «методология».

Особенно ценным представляется характеристика методологии экономического анализа с выделением наиболее важных его аспектов. Само по себе это может служить своеобразной методологической «памяткой» для исследователя и этим, конечно, очень практично.

Привлекает также и доступность изложения основ кейнсианской и монетаристской концепций, когда фактически на нескольких страницах автор в понятной форме доносит до читателя содержание достаточно сложных теоретических концепций (Приложения 3–5), описание которых в стандартных учебниках занимает гораздо больше места при меньшей доступности для понимания. Кроме того, в целом книга наполнена содержательными суждениями и замечаниями, расставляющими «своеобразные «вехи», позволяющие судить читателю об актуальной проблематике современной экономической теории, особенно в части ее методологической составляющей.

В связи с вышесказанным полагаем, что книга решает основную задачу — устранение методологической безграмотности путем краткого изложения тех самых методологических основ экономического анализа. Конечно, автор в целом находится при этом на позициях марксистской политической экономии, на что необходимо обращать особое внимание. Экономическая теория как таковая отличается определенной полиморфностью не только в

части формирования собственно экономико-теоретических концепций, но и в специфике построения методологического фундамента, хотя последнее, вероятно, может быть менее очевидным фактом. Конечно, марксистская политэкономия, в том числе благодаря целенаправленным усилиям, предпринятым в свое время как основоположниками этого учения, так и их многочисленными последователями, особенно в рамках сформировавшейся политико-идеологической системы, получила некоторую мировоззренческую законченность. Так, учение об исторических формациях (формационный подход) представляет собой, по сути, историко-философскую концепцию, выступающую в качестве одной из методологических основ марксистской политической экономии. Тот же диалектический материализм качественно представляет собой философскую онтологию. Правомерно, тем не менее, задать вопрос о «научной продуктивности» означенного направления экономической мысли вкуче с его методологическим фундаментом в контексте с неудачей «социалистического проекта» — отдадим должное автору — рефлексия по поводу подобных «неудобных» для марксистов вопросов в книге присутствует [2, с. 73].

Нашей целью здесь не является оспорить либо пытаться продемонстрировать в той или иной степени несостоятельность марксистской парадигмы в экономической науке. Единственный тезис, на котором хотелось бы остановиться — подчеркнуть важность дальнейшего развития методологии экономической теории путем включения в методологическое основание элементов марксистского и иных направлений экономической мысли. Критерием здесь должна выступать, естественно, их научная продуктивность и ничто более. Конечно, в рецензируемом издании не игнорируется подобный подход, на что указывает хотя бы характеристика системного подхода. Вопрос в том, насколько органично удастся синтезировать или хотя бы просто соотнести разнокачественные методологические принципы и подходы. Например, как соотнести тот же системный подход и принцип материалистической диалектики? Объектом первого служит некоторое явление (процесс), сложное по своей природе, рассматриваемое в целом, включая анализ составляющих его элементов и их взаимосвязей. С другой стороны, требование принципа материалистической диалектики диктует необходимость рассматривать явление в контексте его развития, вызревания из более ранних форм в формы более зрелые. В этой связи очевидно, что изучаемый процесс, в своем развитии не достигший определенной стадии зрелости, не может быть и объектом исследования, для анализа которого будет применен тот же системный подход, хотя автор настаивает на том, что «объект научного анализа всегда является *системным объектом*» [2, с. 36].

В заключение еще раз отметим, что ценность рассматриваемой книги, на наш взгляд, состоит именно в доступности описания методологических принципов экономико-теоретического исследования. Внимательное знакомство с этим пособием может служить как обучению начинающих экономистов, так и отправной точкой для более углубленной проработки методологической проблематики. Уже сейчас очевидна необходимость обогатить методологическую базу экономических исследований рядом общих принципов, разработанных современной философией науки (принципы

теоретической относительности, концептуальности, эффективности, научно-технического ряда и т.д.) [1], в некотором смысле перекликающихся и с марксистской методологией. Таким образом, можно надеяться на продуктивность дальнейших исследований в этом направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канке В.А. *Философия экономической науки*. М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Мамедов О.Ю. *Экономическая наука: нестрашное знакомство с методологией*. Ростов н/Д, 2005.
3. *Фурботн Э.Г., Рихтер Р.* *Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории*. СПб., 2005.

ПОДОБНО ГЕРОЯМ ЭЛЛАДЫ...

Дж. МЕЙНСТРИНГ

Дж. У. Мэйнстринг (1894-1943) — один из основоположников американского институционализма. Обладал поэтическим талантом. По отзывам современников, «был лучшим экономистом среди поэтов и лучшим поэтом — среди экономистов». Публикуемое ниже стихотворение вызвало в свое время бурную реакцию со стороны представителей Кембриджской школы, некоторые ученые обвинили Дж. У. Мэйнстринга в научной близорукости.

ПОДОБНО ГЕРОЯМ ЭЛЛАДЫ,
ГДЕ КАЖДЫЙ ДОСТОИН НАГРАДЫ,
СТОЯТ КАТЕГОРИИ В РЯД, —
ВНИЗУ ЛИЛИПУТЫ ШУМЯТ.

О ТОМ, ЧТО УСТАЛ КАПИТАЛ,
ЧТО ТРУД ОТ ЭПОХИ ОТСТАЛ,
ЧТО СТЫДНО ИГРАТЬ В ТЕОРЕТИКА,
КОГДА ВСЕ ТАК ЧТЯТ КИБЕРНЕТИКУ.

НО СТРОГО ГЛЯДЯТ КАТЕГОРИИ —
ПОРОЖДЕНЬЕ ВЫСОКОЙ ТЕОРИИ,
ВСЕ ТАК ЖЕ МОГУЧ КАПИТАЛ,
ТРУД ЭПОХУ СИСТЕМНО ОБНЯЛ...

БЕЗ ГЕРОЕВ ОСТАЛАСЬ ЭЛЛАДА,
НЕ ЖАЛЕЙТЕ, КОЛЛЕГИ, НАГРАДЫ!

Пер. с англ. Ефима КАНДОПОЖСКОГО

CONTENTS

Editorial

Mamedov O.Yu. THE TWO DESTINIES: COST AND PROPERTY 5

Contemporary economic theory

Nureev R.M. STRATEGY AND TACTICS OF THE RUSSIAN MODERNIZATION
IN THE LIGHT OF THE SOCIAL MARKET ECONOMY CONCEPT.....11

Dementiev V.V. WARRANT DISTRIBUTION BETWEEN STATE AND
REGIONS: INSTITUTIONAL ASPECT.....25

Akperov I.G. INTELLECTUAL RESOURCES AS THE STRATEGIC FACTOR
OF REGIONAL DEVELOPMENT.....39

Khromchenko A.L. THEORETICAL APPROACHES TO THE CONSUMERS'
BEHAVIOR ANALYSIS ON DIFFERENTIATED PRODUCT MARKETS.....47

Dmitriev V.A. IS THE SOCIO-EFFECTIVE ECONOMIC PERFORMANCE
TO BE IN RUSSIA?.....60

Klishova E.V. THEORY OF ECONOMIC RATIONALITY AS THE
BASIS FOR INSTITUTIONAL PARADIGM OF ECONOMIC THEORY.....69

Volchik V.V. EVOLUTION OF ADMINISTRATIVE REGULATION IN
RUSSIAN ECONOMY AND THE POWER-PROPERTY INSTITUTE.....81

Levin S.N. CONSTITUTIONAL REGULATIONS FORMATION IN THE
TRANSITIVE ECONOMY OF RUSSIA: REGIONAL ASPECTS AND
DEVELOPMENT TRENDS.....90

History of economic thought

Latov Yu.V. SEARCHING FOR THE SOCIAL MARKET ECONOMY (THE PREFACE
TO THE «ORDO MANIFESTO»).....107

Bohm F., Eucken W., Grossmann-Doerth H. OUR TASK (THE ORDO
MANIFESTO).....109

Skorobogatov A.S. A BRIEF SKETCH ON LIFE AND CREATIVE WORK
OF J.M. KEYNES.....121

Actual problems of economic practice

Natalukha I.A. OPTIMAL RUSSIA'S STRATEGIES MODELS ON THE
EUROPEAN MARKET OF CONTAMINANT EMISSION QUOTAS.....131

The open audience

Shmakov A.V., Gakhova N.A. PRODUCTION SECURITY CONTROL.....136

Notes and letters

Vladimirskiy B.M. NEURAL NETWORKS AS THE SOURCE OF IDEAS AND
THE INSTRUMENT OF SELF-ORGANIZATION AND MANAGEMENT
PROCESSES MODELLING.....142

Babak O.V. CULTURELOGICAL APPROACHES TO THE PROBLEM OF THE
STUDENTS' LEGAL CULTURE FORMATION STUDY.....146

Conferences

Loginova E. COLLECTIVE THINKING ON PROPERTY.....151

Review

Korytzev M.A. AGAINST METHODOLOGICAL IGNORANCE (A BOOK
DEDICATED TO THE RULES OF ECONOMIC INVESTIGATION).....154

He is the one

Meinstring J. «LIKE THE HEROES OF ELLAS...».....158

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**2006
Том 4
Номер 4**

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Шаповалов С.В.*

Сдано в набор 10.12.2006. Подписано в печать .
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство Наука-Пресс.
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии 000 «Рубин».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.