



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

**5
ТОМ**

2007

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

**2
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
доктора 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 массовых
коммуникаций от 20 сентября 2002 г. Свиде-
тельство 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 *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
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 *Нарезный 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. ЭКОНОМИКА ГРАЖДАНСКОГО МИРА 5

Современная экономическая теория

Кирдина С.Г. X-ЭФФЕКТИВНОСТЬ И X-ЭКОНОМИКИ: СИНТЕЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ 9

Меркулова Т.В. ЭКСТЕРНАЛИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 27

Игнатова Т.В. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РОССИИ 35

Некрасова И.В. ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ АКЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ 44

Лаптев С.В. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ 51

Вольчик В.В., Бережной И.В. ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ И КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ 57

Липов В.В. НЕЗАВЕРШЕННЫЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ И ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ СТРАН МИРА 67

Экономическая история

Нуреев Р.М., Латов Ю.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ИМПЕРАТОРСКОЙ РОССИИ 80

Ларионов А.Н. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВОЙСКА ДОНСКОГО 100

История экономической мысли

Гамильтон У.Х. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 110

Возрождая целостность общественности

Сидорина Т.Ю. СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ И СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ 118

Открытая аудитория

Розанова Н.М., Зороастрова И.В. ПРИКЛАДНОЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ: ГАРМОНИЧНЫЙ СОЮЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ 129

Он такой один

Мэйнстринг Дж. ТЕНЕВОЙ СОНЕТ 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.**

ЭКОНОМИКА ГРАЖДАНСКОГО МИРА (формирование — дорого, но отсутствие — еще дороже)

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Гражданский мир — конституционное состояние общества. Согласно положению преамбулы Конституции Российской Федерации 1993 года, «Мы, многонациональный народ Российской Федерации, утверждая права и свободы человека, гражданский мир и согласие, ...принимаем КОНСТИТУЦИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ».

Возрастание социальной напряженности, драматические события на Кавказе, миротворческая роль России в урегулировании вооруженных конфликтов в странах СНГ, социальные, межнациональные и межконфессиональные конфликты актуализируют проблемы исследования гражданского мира.

Чтобы гражданский мир обеспечивал безопасность общества, необходимо, чтобы общество обеспечивало безопасность гражданскому миру.

Теоретический анализ феномена гражданского мира имеет особый методологический алгоритм — частный случай конкретизации общенаучной методологии социального познания применительно к гражданскому миру.

Что же включает этот методологический алгоритм?

1. Исходный пункт научного анализа любого социального явления требует четкого определения — *гражданский мир имеет объективную или субъективную природу?* Если объективную, то он возникает вне и независимо от наших усилий, если же субъективную — то он зависит от нас.

2. Второй методологический пункт — *в чем его сущность?* Если гражданский мир — производное от экономики, это — одно, если же от политики — это другое, а если от культуры — это третье.

3. И последний методологический пункт — *предпосылки и последствия гражданского мира.*

По нашему мнению, гражданский мир имеет объективное содержание, он обусловлен состоянием экономики, его предпосылка — либеральная организация национальной экономики, а следствие — усиление либеральной организации национальной экономики. **Гражданский мир в обществе — производное от гражданского мира в экономике.**



Экономика устроена сложно. У нее — много уровней. При этом одновременно действуют долгосрочные и краткосрочные тенденции. Формы противоречат содержанию. Содержание не всегда отыскивает необходимые ей формы. И всюду — национальная специфика.

Тем не менее, экономика всюду, во всем мире — одинакова, у нее всюду одни и те же законы, которые носят железный характер.

Главный закон экономики — рациональное соотношение затрат и результатов (или расходов и доходов).

Эффективность (превышение доходов над расходами) — критерий рациональности. Если общество отклоняется от рациональной эффективности, через нарушение гражданского мира его силой заставляют возвращаться к этой рациональности.

Другими словами, — если общество не обуздает бюрократию, не даст развиваться рациональным формам хозяйствования, не освободит хозяйственную энергию людей ради ускоренного экономического роста, то оно само разрушит хрупкий гражданский мир. И тогда не будет никаких сил спасти его, так как в такой ситуации сохранение гражданского мира препятствовало бы росту эффективности экономики.

И напротив, если гражданский мир способствует росту эффективности экономики, нет сил, которые бы могли взорвать гражданский мир.



Гражданский мир — это определенное состояние общества. Но для социологов (а в их числе основной отряд — экономисты) общество структурировано в виде взаимодействующих сфер экономики, политики и идеологии. Поэтому мы вправе говорить об *экономических параметрах гражданского мира*, то есть о том, какова должна быть экономика гражданского мира. И хотя не все эти параметры сегодня являются по разным причинам персоной грата, но истина — дороже.

Главное условие, образующее **основу экономики гражданского мира, — господство экономической свободы**, которая является, как неоднократно отмечалось в отечественной и зарубежной литературе, первопричиной богатства, оппонирует политической власти и генерирует плюралистическое общество. Экономическая свобода — это возможность личного выбора, добровольного обмена и защиты частной собственности. Поэтому экономическая свобода является основой всех других свобод. Уберегите экономическую свободу, — и с ней вы уберете все.

Длительный мировой опыт свидетельствует — рост экономической свободы всегда сопровождается подъемом политической и гражданской свободы, тогда как сужение экономической свободы всегда изгоняет политическую и гражданскую свободы.

1. Очень важно осознать — экономическая свобода выражается в том, что именно *частный сектор берет на себя финансирование институтов гражданского общества*. Ситуация, когда государство финансирует гражданские институты, близка к патологии, так как сидящие на государственной зарплате гражданские институты становятся зависимыми от государства.

А поскольку гражданский пар могут выпускать только гражданские институты, способствуя тем самым гражданскому миру, то «огосударствленные» гражданские институты этот пар скорее нагоняют, подрывая, тем самым, гражданский мир.

Институтами гражданского общества являются те институты, в которых экономическая власть не сосредоточена в руках чиновников и политиков¹.

2. Конфликтность процесса становления гражданского общества хорошо известна — либерализация экономики обеспечивает высокие темпы роста, но порождает средний класс, который требует политической свободы и парламентского представительства. Возникает опасное противоречие — и от либерализации нельзя отказаться, и свободу давать не хочется.

Мнимый выход — попытка получить либерализацию без ее последствий. В результате социальная стабильность (то есть гражданский мир) может перерасти в социальную нестабильность (гражданскую войну).

3. Экономическая свобода выражается в активном участии *всех форм бизнеса* в производстве валового национального продукта: в развитых странах мелкий и средний бизнес производит 70–80 (!) процентов ВВП, у нас — 15 процентов (и то я сомнева-

¹ Недавно я предложил студентам юридического факультета назвать известные им из их повседневной жизни институты гражданского общества. Ответа я не дождался.

юсь в этой цифре — мне она кажется завышенной). Люди сидят без работы и, значит, без денег — а мелкое предпринимательство душится чиновничеством. Или — возьмем высшую школу — государство требует, чтобы вузы стали инновационными и предпринимательскими. Но для этого инновационно-предпринимательским (то есть — свободным) сначала должен стать реальный сектор экономики, а уж потом высшая школа.

4. Обязательным условием становления гражданского мира на базе экономической свободы является **высокий уровень жизни большинства населения**. Бедное, пауперизованное общество всегда ненавидит гражданский мир, всегда взрывоопасно, причем никто не знает, когда оно взорвется и куда устремится взрывная энергия. В 1913 году вся Россия праздновала 300-летие дома Романовых, а через четыре года от империи следа не осталось. Интересно, что говорили экономисты, социологи и политологи в 1913 году? Во всяком случае, буквально за сутки до Великой Депрессии известный американский экономист заявил — никогда еще американская экономика не была так устойчива.

Короче, хотите гражданского мира? *Повышайте благосостояние общества — скорее и щедро*. А так как ресурсы ограничены, то, выбирая, образно говоря, между хлебом и пушками, надо выбирать хлеб, потому что бедное общество взрывает внутренние, а не внешние проблемы, и спасти бедное общество надо от его бедности, а не богатства другой страны.

Всем российским обществоведам надо было бы подарить доклад канадского Института Фрейзера² «Экономическая свобода в мире». В нем рассматриваются 38 компонентов экономической свободы — от размера правительства до денежной политики — в 127 странах за период более 30 лет. Исследование установило прочную связь между экономической свободой и процветанием.

² Институт Фрейзера — самая мощная фабрика мысли в Канаде, независимая некоммерческая организация, которая финансируется за счет вкладов членов института и за счет продажи публикаций. Он был основан в 1974 г. Сейчас в институте числится 350 исследователей, которые занимаются этими проблемами, из 22 стран, среди них 6 нобелевских лауреатов. Институт занимается изучением вопросов государственной политики, особое внимание уделяя роли конкурентоспособных рынков в экономическом и социальном процветании нации. Главная задача — изменить представление о том, что такое правительство и чем стал рынок за последние 25 лет, и таким образом повысить экономическую культуру граждан страны, непосредственно способствуя благосостоянию каждого члена общества. На сайте Института Фрейзера (Ванкувер, Канада) опубликована статья Фреда МакМахона, директора Центра по изучению глобализации Института Фрейзера, под названием «Канада занимает 17-е место в рейтинге стран по Индексу общественного прогресса — В большинстве стран наблюдаются изменения к лучшему». Между тем по Индексу общественного развития, который разработан в ООН, Канада стоит на 3-м месте. Однако, считает Фред МакМахон, индекс ООН ошибочен по своей сути, т.к. в нем используется неподходящая математическая формула, по которой недооцениваются жизненно важные аспекты общественного прогресса — экономический и технологический прогресс страны и возможность людей общаться друг с другом. В индексе Института Фрейзера уже исправлены все эти ошибки. К тому же для его подсчета используется 10 показателей, а не 4, как в индексе ООН. К ним относятся продолжительность жизни, детская и взрослая смертность, уровень грамотности, общее количество учащихся, а также число телевизоров, радиоприемников и телефонных аппаратов на 1000 жителей. Больше число показателей сокращает число стран, которые могут быть включены в перечень, потому что у некоторых нет полных данных, а, заодно, сумма полученных показателей более точна и менее подвержена колебаниям, которым подвержены отдельные показатели. Несмотря на такие расхождения, оба индекса указывают на то, что в период глобализации на земном шаре жить стало лучше, а уровень образования и здравоохранения повысился — по крайней мере, в 126 странах из 136. Фред МакМахон подчеркивает, что очень важно знать характеристики стран, которые могут обеспечить достойную жизнь своим гражданам. Исследования показывают, что это страны — участники глобальной системы торговли, обладающие развитой рыночной экономикой. Страны с низким уровнем жизни — это части бывшего СССР или африканские государства. Одним словом, экономический прогресс и демократия тесно взаимосвязаны, и даже если рыночные реформы начинались при диктатуре власти, как в Чили, Южной Корее или Тайване, то теперь в них воцарилась демократия. По Индексу общественного прогресса Люксембург занимает первое место, Дания — второе, а Швейцария, Япония и Норвегия соответственно третье, четвертое и пятое.

В странах с наиболее свободной экономикой средний доход на душу населения составляет более 25 тысяч долларов, по сравнению с 2,4 тысячи долларов в наименее свободных странах.

В странах со свободной экономикой рост также происходит быстрее, чем в странах с менее свободной экономикой.

Наконец, в наиболее свободных странах темпы роста доходов на душу населения за последние 10 лет составили 2,5 процента, а в наименее свободных — 0,6 процента.

Самыми свободными экономиками в мире являются Гонконг и Сингапур.

Но даже бедность в развитых странах качественно отлична от бедности в развивающихся странах — так, уровень доходов беднейших 10 процентов населения в экономически наиболее свободных странах равен 6450 долларов, а в наименее свободных — 1185 долларов.

В свободных странах — большая продолжительность жизни, более низкая детская смертность, более высокий уровень грамотности, меньшая коррупция.

Индекс человеческого развития положительно коррелирует с индексами экономической свободы, политических и гражданских свобод. Короче, чем больше экономической свободы, тем больше и других свобод.

Вы будете удивлены, но появились даже эмпирические доказательства того, что высокий уровень доходов гарантирует демократию (может, поэтому этот уровень у нас фактически стагнирует?). Так, политологи Адам Пшеворски и Фернандо Лимонджи изучили 135 стран за период с 1950-х по 1990-е годы и установили, что «доход на душу населения хорошо предсказывает стабильность демократии». Например, они обнаружили, что в странах с доходом на душу населения ниже 1000 долларов (расчет проводился по покупательной способности доллара за 1985 год) демократия может в среднем рассчитывать на выживание в течение восьми лет. При диапазоне доходов от 1001 до 2000 долларов вероятный срок сохранения демократии составлял 18 лет. В странах с доходами выше 6055 долларов можно было ожидать, что демократия будет длиться вечно.

Конечно, все сложно — экономическая свобода может дать экономический рост, но не обязательно — демократию. Богатство тоже может быть в несвободных странах. Но без экономической свободы не может быть ни роста, ни демократии.



Экономическая свобода опирается на власть закона, но только в том случае, если власть закона не совпадает с властью чиновника. В докладе «Экономическая свобода в мире» установлено, что ни одна страна со слабой властью закона не может обеспечить значительные темпы роста (выше 1,1 процента) после того, как доход на душу населения поднимается выше 3400 долларов. Иными словами, когда экономика достигает определенного уровня развития, для поддержания роста необходимы улучшения в сфере обеспечения власти закона. А Россия, даже при отказе от социализма, по индексу «Экономической свободы в мире» все еще занимает 115-е место из 127 стран!



Две с половиной тысячи лет назад маленькие древнегреческие демократии победили чудовищную древнеперсидскую деспотию. И с тех пор этот исторический урок воспроизводится с силой естественного закона. Какое же еще доказательство может предъявить экономист (или социолог, или политолог), кроме исторического?

И сильнее этого доказательства на свете нет ничего!



Согласно библии, Христос накормил народ Израилев пятью хлебами. И с тех пор цель каждой истинной науки — также дать людям свои пять «научных хлебов». Для экономики гражданского мира это: экономическая свобода! Демонопользация! Дезтатизация! Дебюрократизация! Массовый рост благосостояния!



Каждая общественная наука занимается своим предметом. Но все они должны способствовать гражданскому миру. Иначе ими (и не только ими) займется гражданская война.

Х-ЭФФЕКТИВНОСТЬ И Х-ЭКОНОМИКИ: СИНТЕЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ¹

С.Г. КИРДИНА,

доктор социологических наук, зав. сектором эволюции социально-экономических систем, Институт экономики РАН, г. Москва

1. Понятие Х-эффективности и его место в экономической теории

Лишь на рубеже 2000-х гг. концепция Х-эффективности стала включаться в России в перечень обязательных вопросов для сдачи кандидатского минимума по экономическим специальностям. К ним относятся «Экономическая теория», «Математические инструментальные методы экономики», «Экономика и управление народным хозяйством» и др. Соответственно, только недавно появилось изложение этой концепции в современных учебниках по экономике (см., например: [1, 8, 30 и др.]). Поэтому понятие «Х-эффективность» в российской экономической науке пока не является общепринятым и еще слабо используется в экономическом анализе.

В специализированных зарубежных словарях по экономической теории понятие Х-эффективности, которое Харви Лебенстайн (1922–1994) ввел в своей статье 1966 г. [43], определяется «от противного», то есть речь идет о так называемой Х-неэффективности. Она характеризует ситуацию, при которой «отсутствует минимизация полных издержек фирмы, поскольку фактический объем производства при заданных ресурсах ниже максимально возможного уровня» [34]. Это означает, что Х-неэффективность (Х-inefficiency) является гораздо более распространенным и известным в научной среде понятием. Особенно часто оно используется при анализе монополий (см., например: [40, 10, 11, 38 и др.]). Так, современные «антимонопольные» экономисты используют термин «Х-неэффективность» для определения внутренних потерь, которые возникают у фирмы, приобретающей монопольную власть и не ощущающей давления сильных конкурентов. Тем самым фирма лишается стимулов к сохранению своих издержек на конкурентном уровне.

Х-эффективность (Х-efficiency) означает, что экономическая структура, действующая в слабоконкурентной среде (в работах Лебенстайна речь идет обычно о частных фирмах монопольного типа или государственных предприятиях), минимизирует свои издержки не под давлением конкуренции, а за счет использования нерыночных, как правило, внутренних ресурсов. К ним он относит экономию от масштаба, использование внутрипроизводственных инноваций, действие внешней и внутренней мотивационной деятельности и др.

В научной литературе термину Х-эффективность со временем было сопоставлено понятие Y-эффективности. Она обозначает эффективность, с которой фирмы используют существующие прибыльные возможности, то есть максимизируют прибыль

¹ Работа выполнена при поддержке Российского Фонда фундаментальных исследований, грант № 06-06-80031.

за счет своих конкурентных преимуществ в рыночной среде [34]. Такое разделение двух видов эффективности позволяет более тонко описывать возникающие хозяйственные ситуации. Например, фирма может минимизировать свои издержки производства при данном объеме выпуска, то есть быть X-эффективной. В то же время она не в состоянии максимизировать свою прибыль, то есть быть Y-эффективной, потому что не может поставить свою продукцию всем потенциальным потребителям, готовым заплатить цену, приносящую фирме прибыль. Другими словами, фирма эффективно использует свои внутренние возможности, но слабо использует внешние. Хотя зачастую X-эффективность и Y-эффективность имеют место одновременно (минимизация издержек может содействовать росту прибыли), наличие двух понятий позволяет разделить эффекты, лежащие на стороне хозяйствующей структуры, с одной стороны, и среды, в которой она действует, с другой стороны.

Создавая общую теорию X-эффективности, Лебенстайн стремился преодолеть ряд ограничений неоклассической экономической теории. Он противопоставил X-эффективность традиционной «аллокативной» эффективности, то есть эффективности размещения ресурсов или продуктов. В своих работах на основании обобщения ряда международных сопоставительных исследований Лебенстайн показывал, что при одинаковой технической и капитальной оснащенности производства объемы выпуска продукции могут значительно варьироваться. Введя понятие X-эффективности, он подчеркивал, что эта вариация объясняется действием дополнительных факторов эффективности, не учитываемых в неоклассической теории.

Важное значение Лебенстайн придавал фактору мотивации персонала на всех уровнях предприятия, поскольку именно индивида, а не фирму он рассматривал в качестве основной единицы анализа. Мотивация, по Лебенстайну, определяет тот объем усилий, который «прикладывается» к комбинации имеющихся ресурсов и обеспечивает получение конечного результата. По данным Лебенстайна, роль мотивационного фактора может значительно превосходить влияние учитываемых обычно факторов производства. Другими словами, X-эффективность может выступать или дополнительным, или компенсирующим фактором, равнозначным для определения конечной эффективности деятельности фирмы. Сравнивая отчеты Международной организации труда о деятельности в разных странах, Лебенстайн обосновывает следующее утверждение: «нересурсные» факторы роста, то есть не затраты труда и капитала, а изменения в технологии, обучение рабочей силы и пр., являются более значимыми. Они обеспечивают от 50 до 80% экономического роста на предприятиях [24, с. 493]. Приводимые им данные доказывают, что X-эффективность обеспечивает от 9 до 83% экономии труда и капитала на единицу продукции за счет повышения мероприятий по производительности труда, реорганизации и перепланировки предприятия, подачи материалов, контроля за потерями, изменения системы оплаты труда и т.п. Таким образом, X-эффективность обеспечивает снижение затрат, как правило, более чем на 25% [24, с. 482], независимо от того, в рыночной или нерыночной среде действует фирма.

В своей главной книге на эту тему «General X-efficiency theory and economic development» («Общая теория X-эффективности и экономическое развитие») Лебенстайн на множестве примеров показывает значение X-эффективности для экономического роста и подробно разбирает факторы, которые его ограничивают. С этой точки зрения его книга имеет важное практическое значение. По сути, она может рассматриваться как сборник рекомендаций для того, каким образом следует повышать X-эффективность на предприятии. Наиболее важными, на наш взгляд, являются выводы Лебенстайна о следующих двух факторах ее роста. Первое — это система мотивации менеджмента и работников на достижение конечных результатов работы предприятия, увязка их деятельности с главными целями производства. Второе — эффективность систем внутриорганизационных коммуникаций, передача «сверху вниз» и особенно «снизу наверх»

важной информации о реальном состоянии, проблемах и возможных новшествах, решениях и усовершенствованиях [42, р. 175—178]. Роль этих двух факторов — мотивации и коммуникационной внутриорганизационной системы — в минимизации издержек производства, то есть в росте X-эффективности, представлялась Лебенштайну чрезвычайно важной.

Как известно, эти практические выводы ученого применяются в современной практике менеджмента на предприятиях во многих развитых странах мира. Примерами могут служить многочисленные ступенчатые системы профессионального роста в транснациональных компаниях. При такой системе регулярное предложение усовершенствований на своем рабочем месте является не только обязательным условием, но и важнейшим фактором продвижения работника по служебной лестнице (например, системы работы с персоналом в компаниях Procter and Gamble, Wrigley и др.). Примером усовершенствования коммуникаций между уровнями управления на предприятии является действующая в IBM система оповещения *speak up*², согласно которой работник нижнего уровня обязан сообщать «через голову» своего начальника о тех проблемах и способах их решения, которые он наблюдает на своем рабочем месте, если непосредственный начальник не отреагировал на его обращения.

Несмотря на то, что понятие X-эффективности закрепилось в зарубежной научной литературе, ряд исследователей полагают, что для современной экономической теории концепция Лебенштайна не имеет самостоятельного значения. Например, по мнению Л. Де Алесси, структура X-эффективности, предлагаемая Лебенштайном в качестве альтернативы неоклассике, на деле является «сочетанием некоторых аксиом и некоторых результатов обобщенной неоклассической теории» [40, р. 80]. Речь идет о широко известных сегодня категориях положительных трансакционных издержек и издержек контроля, а также об ограничениях, накладываемых структурой прав собственности. Другие исследователи творчества Лебенштайна полагают, что его позиция весьма близка концепциям поведенческой экономической теории, которая развивалась в трудах Г. Саймона, Дж. Марча, Р. Сайерта и других. И хотя формально Харви Лебенштайн не принадлежал этой школе, по своему духу и содержанию теория X-эффективности, по мнению некоторых специалистов, хорошо встраивается в мировоззрение Саймона и его коллег [39].

Обобщенное мнение о роли Лебенштайна в современной экономической теории выразил цитировавшийся выше Л. Де Алесси, который писал, что «Лебенштайн и другие используют X-неэффективность просто как обозначение реальных отклонений от идеализированных неоклассических условий равновесия» [40, р. 81].

Позволим себе не согласиться с такой оценкой теории X. Лебенштайна. На наш взгляд, значение концепции X-эффективности выходит за рамки как неоклассической, так и неоинституциональной экономической теории. Сопоставление подхода Лебенштайна с исследованиями в рамках современного российского институционализма показывает высокие эвристические возможности данной категории и ее применимость для анализа большого класса экономик нерыночного типа. В наибольшей мере это проявляется при сопоставлении концепции X-эффективности с концепцией X-экономик, разрабатываемой автором в рамках социологического институционализма Новосибирской экономико-социологической школы [20, с. 18–19]. Речь об этом — в следующем параграфе.

2. Содержание концепции X-экономик

Термин X-экономики возник вне связи с изложенной выше теорией X-эффективности. История его появления относится к концепции институциональных матриц, которая начала разрабатываться с конца 1990-х гг. Рассматриваемые в ней два типа институциональных матриц, характеризующих тип общества и доминирующие в нем

² Информация об этой системе предоставлена автору В.В. Преображенским, магистрантом Государственного университета — Высшей школы экономики, г. Москва, в ходе обсуждения некоторых идей данной статьи.

социальные институты, первоначально были названы «восточными» и «западными» матрицами. Это нашло отражение в публикациях того периода и первом издании книги на эту тему [19, с. 95–115; 18, с. 254–266; 14]. Дискуссии в научной среде показали, однако, что название было неудачным, поскольку вызывало избыточные ассоциации и оценочные суждения, не совпадающие с тем содержанием, которое вкладывалось автором в данные термины. Поэтому во втором издании книги [15] была использована новая буквенная, а потому нейтральная терминология — X- и Y-матрицы, которая и закрепилась затем в научном обиходе (см., например: [25, с. 609–610]). Это объяснимо, поскольку еще Аристотель замечал, что «познание от противопоставления больше, а от краткости оно быстрее» [2, с. 132].

Развитие концепции институциональных матриц в 2001–2007 гг. состояло в углубленном анализе экономических подсистем обществ того и другого типа. По названию доминирующей в обществе институциональной матрицы структуры экономических институтов, или экономики, также получили соответствующее название [12]. Таким образом, генезис понятия «X-экономика» определяется его принадлежностью к системе понятий теории институциональных матриц. Это ни логически, ни исторически не было связано с известным для экономистов — но не известным в то время автору статьи — понятием «X-эффективности» Харви Лебенстайна.

Итак, термином «X-экономика» обозначается определенная модель, структура экономических институтов, обеспечивающих устойчивое функционирование хозяйственной системы особого типа. Модели X-экономики противопоставляется модель Y-экономики, то есть структура институтов, обеспечивающих функционирование рыночных (или обменных — в широком смысле) хозяйственных систем.

Данное противопоставление имеет, прежде всего, методологический характер. По сути, все экономики (в английском языке этому соответствует термин *economy*) являются гетерогенными иерархическими структурами, в которых взаимодействуют институты рыночного и нерыночного (редистрибутивного) типа. В то же время проведенный анализ показал, что в реальных экономиках одни группы институтов имеют доминирующий характер, являются базовыми, в то время как альтернативные им институты лишь дополняют структуру экономических отношений, являются комплементарными.

Как проводился анализ институциональных структур в экономических системах? Во-первых, выделялись функции, которые должны выполняться для того, чтобы экономическая система представляла собой устойчивый воспроизводственный процесс переработки средств природы для их потребления членами общества.

Во-вторых, сравнивались институты, которые доминировали в выполнении этих функций для различных экономик. Сопоставление проводилось на основе анализа обширного материала из экономической истории ряда стран, прежде всего России, с одной стороны, и стран Западной Европы и США, с другой стороны. Также принимались во внимание древняя экономическая история Египта и Месопотамии, а также история хозяйства Китая, некоторых стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (подробнее см. указ. выше работы автора).

В-третьих, стремление к пониманию сущности экономической системы выразилось в том, что метод сравнения последовательно применялся до тех пор, пока не привел к классификации всей совокупности экономических систем в два типа экономик. Хотя внутри себя каждая группа была неоднородна (так, в одной оказались представлены экономики России, стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, а в другой — экономики европейских стран, от Греции до Великобритании, и США), две группы различались между собой качественно. Это отличие выразилось в том, что в первой группе главенствующее положение с разной силой в те или иные периоды истории имели институты X-экономик. Во второй группе стран устойчиво доминировали институты Y-экономик. Таким образом были выделены две модели экономик, различающиеся содержанием образующих их базовых институтов.

В таблице представлены базовые институты X- и Y-экономик, составляющие их институциональное ядро.

Таблица 1

Функции и содержание экономических институтов в моделях X- и Y-экономик

Функции экономических институтов	Базовые институты X-экономики	Базовые институты Y-экономики
Движение благ Transfer of goods	Редистрибуция (аккумуляция-согласование-распределение) Redistribution (accumulation – concordance-distribution)	Обмен (купля-продажа) Exchange (buying-selling)
Закрепление благ Fixing of goods (property rights system)	Верховная условная собственность Supreme conditional ownership	Частная собственность Private ownership
Тип взаимодействия экономических агентов Interaction type between economic agents	Кооперация Cooperation	Конкуренция Competition
Организация труда Labor system	Служебный труд Employed labor	Наемный труд Contract labor
Сигналы обратной связи (эффективности) Feed-back signals (effectiveness indexes)	Снижение издержек (X-эффективность) Cost reduction (X-efficiency)	Возрастание прибыли (Y-эффективность) Profit markup (Y- efficiency)

Основу этих альтернативных «идеальных типов» экономических систем составляют постоянно повторяющиеся социальные отношения, закрепившиеся в формальных и неформальных правилах, то есть институты либо обмена, либо редистрибуции. **Обмен и редистрибуция** — первая пара базовых институтов — выполняют в разных типах экономик одну и ту же функцию. Они представляют собой способ движения благ на основе постоянно воспроизводящихся связей между экономическими агентами. Этот способ опосредует процесс получения из природного окружения необходимых ресурсов и обеспечения членов общества нужными для существования и развития благами.

Процесс обмена (рыночных отношений) давно и плодотворно изучается как в классической политэкономии, так и в современной **economics**, поэтому вряд ли нуждается здесь в специальном описании. Отметим лишь, что в нашем понимании обмен синонимичен рынку в том смысле, что оба предполагают горизонтальное взаимодействие независимых хозяйствующих субъектов с целью получения прибыли.

А что отличает редистрибуцию³ — менее известное экономическое отношение — от обмена?

Редистрибуция характеризует процесс движения материальных ценностей и услуг (но главное — соответствующих прав) не между независимыми экономическими агентами, как в обмене. Редистрибуция как устойчивое отношение исторически возникает в тех государствах, когда большинство хозяйствующих субъектов находятся в общей зависимости от значимого для них ресурса, когда взаимодействие между ними прямо или косвенно предполагает использование этого общего ресурса, не принадлежащего каждому в отдельности. Такой ресурс является общим благом.

Исследователи, работающие в русле неоклассической рыночной парадигмы, полагают, что в случае использования такого блага — в теории общественного выбора ему соответствует понятие «общественное благо», а в новой институциональной экономической теории — понятие «коммунальной собственности», — также реализуются отношения обмена, но учитывающие результаты голосования экономических агентов по поводу использования и распределения такого рода благ (более подробно см. об этом: [27, с. 67–68; 36, с. 302–304]). На наш взгляд, это справедливо в отношении тех экономик, где институт обмена является доминирующим. Поэтому в случае с общим

³ Термин предложен и разрабатывался К. Поланьи [44].

благом (менее значимым в такого рода экономиках) на него также распространяются действующие в массовом порядке правила обмена, пусть и с модификациями. Отношения обмена развиваются в преимущественно некоммунальной (подробнее об этом см.: [23, 17, 22]) материально-технологической среде.

Иная ситуация возникает в том случае, когда зависимость от общего или коммунального блага является основой выживания основной массы экономических агентов, когда отношения обмена не играют главной роли. В истории хозяйства разных стран это была либо зависимость от действия единой системы заливного рисоведения (как в Китае и др. странах Юго-Восточной Азии), или ирригационной системы орошения, как в Египте, или зависимость от системы речных путей или доступа к использованию большого количества земель для аграрного производства, требовавших общего использования и охраны, как в России. Здесь мы имеем дело с преобладанием так называемой **коммунальной** материально-технологической среды [23, 17, 22]. В таких случаях объективно требуется согласование хозяйственных трансакций не только между двумя совершающими их субъектами, но и с другими участниками хозяйственной жизни, которых эти действия прямо или косвенно могут затронуть. В этом случае стремление экономических агентов к минимизации трансакционных издержек⁴, выявленное Р. Коузом, приводит к тому, что основная совокупность необходимых согласований сосредоточивается в одном органе, который начинает выполнять функции Центра. Другими словами, если в ходе определенной трансакции необходимо прямо или косвенно соотноситься с использованием (правами доступа, сохранения и т.д.) значимого для большинства участников хозяйственной деятельности ресурса или условия, то вместо согласования со всеми участниками экономики контрагенты по сделке обращаются в спонтанно формирующийся Центр. В нём аккумулируется необходимая информация, определяются очередность и иные правила пользования общим благом, равно как и концентрируются ресурсы, необходимые для поддержания координирующей роли Центра.

Поэтому, в отличие от модели обмена, предполагающего две стороны хозяйственного процесса, что и выражается соответствующей парой взаимопроникающих фаз «купля-продажа», схема редистрибуции включает в себя три стороны: пару хозяйствующих субъектов и опосредующего их отношения Центра. Такая модель отношений содержится в формуле Карла Поланьи «storage-cum-redistribution» [44, p. 40–41], обозначающей непрерывный процесс сбора, аккумулирования (storage, collection) производимых отдельными хозяйствующими субъектами продуктов, совмещаемый посредством Центра (в процессе согласований) с направлением ресурсов и вновь производимой продукции в производство и потребление (distribution, redistribution). Иными словами, в рамках редистрибуции выделяются три составляющие ее фазы — «аккумуляция-согласование-распределение». Соответствующие им операции касаются не только ресурсов (благ, услуг, продуктов), но и соотносимых с ними правовых норм (учета, контроля и т.д.). Аналогично тому, как отношения обмена — простейшей экономической формы — неразложимы на фазы купли и продажи, а содержатся одна в другой, необходимо предполагают одна другую, так и отношения редистрибуции невозможно, без потери их содержания, расчленить на отдельные фазы.

Обмен и редистрибуция — базовые экономические институты, воплощаются и исторически развиваются от примитивных к более развитым формам. Траектория развития состоит во все большей цивилизованности этих отношений, сутью которой являются их легитимация, более свободный характер и учет интересов всех участвующих в этих про-

⁴ Мы понимаем трансакционные издержки как интегральные издержки, что принято сейчас большинством ученых, использующих эту категорию. Среди них Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), Джордж Стиглер (George J. Stigler), Армен А. Алчиан (Armen A. Alchian), Гарольд Демсец (Harold Demsetz), Оливер Уильямсон (Oliver E. Williamson) и др. Понятие трансакционных издержек в данном случае характеризует издержки функционирования экономической системы. В то же время, в отличие от названных авторов, относящих эту категорию лишь к рыночным экономикам и, соответственно, включающим в них издержки функционирования фирмы и рынка, мы полагаем возможным рассматривать их как величину, позволяющую определять издержки функционирования не только рыночной, но и редистрибутивной экономической системы.

цессах экономических субъектов. Одновременно формы, в которых воплощаются отношения обмена и редистрибуции, становятся более сложными, адекватными потребностям современной социальной жизни. Например, если ранее обмены были представлены торговлей на площадях средневековых городов, то сегодня — это фьючерсные сделки на международных финансовых и др. рынках. Также и редистрибуция, воплощавшаяся ранее в системах сбора дани русскими князьями, сегодня находит свое выражение в процессе планирования российского бюджета или национальных проектах развития основных отраслей жизнедеятельности российского населения.

Поскольку обмен (рынок) и редистрибуция составляют исходное основание, определяющее особенности формирующихся на их основе экономических систем, то экономики с доминированием X-институтов правомерно (вслед за Карлом Поланьи [44, р. 36; 29, с. 10]) называть редистрибутивными экономиками, в то время как экономики с доминированием Y-институтов — обменными, или рыночными экономиками.

Условная верховная и частная собственность — следующая пара альтернативных и одновременно комплементарных институтов из институционального ядра X- и Y-экономик.

Частная собственность главенствовала и в Римской империи в эпоху ее расцвета, и составляет остов хозяйственной системы современных Соединенных Штатов Америки и европейских стран. Содержание этого института состоит в том, что обществом санкционирована полнота сосредоточения прав по владению, распоряжению и использованию экономических благ (продуктов, ресурсов и т.п.) за хозяйствующими субъектами. Соответственно, все другие субъекты исключаются из доступа к материальным и нематериальным благам, находящимся в частной собственности. Глубина проработки отношений частной собственности имеет в экономической теории более чем двухсотлетнюю историю, и вряд ли необходимо здесь повторять ее отмеченные в экономической теории особенности.

Гораздо менее исследованы отношения собственности, складывающиеся в редистрибутивных X-экономиках. Специфика такой формы собственности состоит в том, что правила доступа к использованию объектов в качестве средств и предметов производства имеют условный, то есть меняющийся во времени характер, определяемый в той или иной мере верховным уровнем управления⁵. Таким верховным уровнем для общества в целом выступает Центр, а, например, для фирмы — руководство фирмы. Изменение правил доступа определяется состоянием и ролью значимых для всего общества (или фирмы в целом) ресурсов и условий производства в данный исторический момент. Действие данного института выражается в том, что внутренняя конфигурация собственности постоянно меняется, но сохраняется роль верховного уровня управления как основного регулятора отношений собственности. Если структура распределения объектов собственности не обеспечивают необходимого вклада в суммарную экономическую эффективность или используются вопреки или с ущербом для общественных (или фирменных) интересов, действуют механизмы изъятия, возвращения объектов собственности в «общий котел» или передачи другим, более эффективным хозяйствующим субъектам (или подразделениям фирмы).

Взаимоотношения агентов в экономической структуре в разных типах экономик регулируются институтами либо кооперации, либо конкуренции. Кооперация институционализируется естественным образом тогда, когда она является более эффективной для вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот, чем использование ограниченного ресурса отдельным производителем. В коммунальной среде, которая характеризует территориальные условия с высоким уровнем хозяйственных рисков, неблагоприятными природно-климатическими факторами, с резкой дифференциацией хозяйственного ландшафта или, наоборот, его избыточной однородностью (подробнее см.: [15, с. 83–84]), кооперация между производителями и опосредующим их взаимодействие Центром, является преобладающим способом достижения хозяйственных целей, условием простого

⁵ Подробное рассмотрение специфики условной верховной собственности на примере исторического анализа земельных отношений в России см. в работах [13, 16].

и расширенного воспроизводства. Доминирование института кооперации (а не конкуренции) связано с распространенностью в X-экономике тех благ, которые можно назвать благами общественными. Как отмечает М. Блауг, «особая природа общественных благ заключается в том, что их потребление может быть только совместным и равным: чем больше достается одному домохозяйству, тем больше, а не меньше достается любому другому» [5, с. 549]. В связи с этим выделяются два их специфических свойства — неисключаемость и несоперничество [7, с. 50–51]. Неисключаемость (nonexcludability) в потреблении означает доступность благ каждому. Несоперничество (nonrivalness) предполагает, что потребление данных благ кем-то не должно препятствовать потреблению этих благ другими. В силу этих свойств и особой природы данных благ при их использовании вместо конкуренции преобладает кооперация.

Соответственно, конкуренция является стимулом за обладание ограниченным ресурсом в тех случаях, когда эффективна частная собственность, когда возникает выгода в закреплении за экономическими субъектами части ресурсной материально-технологической среды и других условий производства, когда ситуация в целом содействует устойчивости конкурентного способа распределения экономических благ. Реальный рынок представляет собой сосуществование и взаимодействие огромного разнообразия качественно разнородных моделей конкуренции⁶, обеспечивающих воспроизводство экономик подобного типа.

Трудовые отношения в X- и Y-экономике регулируются институтами **служебного труда**⁷ или **наемного труда**. В целом содержание трудовых отношений, как и всех важнейших хозяйственных связей, определяется спецификой способа закрепления благ, определяющего тип экономики. В рыночных экономиках, как было отмечено еще К. Марксом, наемный труд представляет собой, по сути, процесс обмена, то есть купли-продажи рабочей силы. Соответственно, «воссоединение трудовых процессов» в редистрибутивных экономиках происходит посредством редистрибуции, как писал другой Карл, а именно, К. Поланьи [44, р. 40]. Тем не менее, мы специально выделили данные институты в составе институционального ядра обеих экономик. Трудовые отношения, как известно, являются не «одним из», но главным и специфическим фактором производства, поэтому основания принуждения к труду и атрибуты трудовых отношений — заработная плата, мотивация и т.д. — неперенный объект рассмотрения во всех учебниках по экономике.

Системность институционального ядра каждой из экономик определяется наличием института, выполняющего функции сигнального механизма обратной связи. За счет этого поддерживается функционирование экономической структуры, определяются и воспроизводятся правила взаимодействия хозяйствующих субъектов, осуществляется само их выживание в окружающей хозяйственной среде. Что касается рыночных, обменных экономик, то этот механизм достаточно хорошо известен. Им является получение прибыли⁸ экономическими субъектами. Извлечение прибыли (в терминах марксовской теории этому соответствует капитал как социальное отношение, обеспечивающее «самовозрастание стоимости») составляет цель любого обмена, то есть трансакции в рыночной экономике.

Институт прибыли обеспечивает не столько «доход для дополнительного потребления», сколько наличие и воспроизводство необходимого в условиях частной собственности постоянного «страхового запаса», в котором нуждается обособленный производитель. Действие института частной собственности, обуславливающего доступ к необходимым благам лишь через посредство обмена, а также институт конкуренции обуславливают наличие объективно существующего блага в производственной деятельности. Невозможность мгновенного совершения хозяйственного цикла и перерыв

⁶ Тем не менее, эти формы, например, «монополистическая конкуренция» [35], «несовершенная конкуренция» [32] и др. представляют собой частные случаи конкуренции как элемента в модели рынка.

⁷ Термин был в свое время введен О.Э. Бессоновой в разрабатываемой ею теории раздаточной экономики [3, 4]. Подробнее характеристики института служебного труда представлены в работе: [21, с. 37–55].

⁸ В некоторых учебниках используется более точное, на наш взгляд, обозначение — «излишек потребителя» и «излишек производителя» (см., например: [26, с. 95–96]).

в переходе к следующему хозяйственному циклу означает, что для выживания основных участников экономики в эти периоды необходимо иметь тот самый излишек, который позволит пережить это время и вступить в следующий хозяйственный цикл. Еще в 1921 г. при анализе предпринимательского дохода подобное понимание прибыли (пошаговой впоследствии убытками), представил в своих работах Ф. Найт [41]. Известный советский экономист В.Н. Богачев также отмечает, что прибыль, являясь продуктом капитала, определенным специфическим отношением, а во внешнем проявлении — разностью между выручкой и издержками, представляет собой «плату за риск», которая (прибыль) «в периоды упадка коммерческой инициативы компенсируется убытками периодов массового ажиотажа, когда сонмы предпринимателей, работающих «от себя», не зарабатывают даже оклада равноценного наемного служащего» [6, с. 11].

Институт прибыли обеспечивает выживание и расширенное воспроизводство основных участников хозяйственной жизни — производителей и потребителей. Как и все экономические институты, он может служить одновременно самым разнообразным целям, достижение которых необходимо в экономической системе — выступать хозяйственной мотивацией, обеспечивать создание условий расширенного воспроизводства и «возможности новых комбинаций» (по Й. Шумпетеру), а также многое другое. Но его основная функция в институциональной системе Y-экономики состоит, на наш взгляд, в том, что институт прибыли обеспечивает воспроизводство частных собственников, не имеющих иных способов поддержания своей функциональности в рыночной системе. Поэтому получение необходимой прибыли основной массой участников экономической деятельности сигнализирует о нормальном ходе⁹ хозяйственного развития в Y-экономиках.

Конкурентная самоорганизация рыночных экономик на основе института прибыли как основного сигнала обратной связи означает следующее: предложение в экономике увеличивается до тех пор, пока цены достаточны для покрытия дополнительных (предельных, маржинальных, или дифференциальных по В.В. Новожилову) издержек, то есть прибыль неотрицательна.

Потребность в подобном институте для редистрибутивных X-экономик менее значима. Как известно, банкротств в них не бывает, поскольку действуют иные правила институционального устройства. Что же сигнализирует о том, что в X-экономике процесс воспроизводства осуществляется нормально?

Поиск ответа на этот вопрос занимает автора уже несколько лет, и нынешний вариант ответа — очередной шаг, приближающий, хочется верить, к удовлетворительному решению. В предыдущих публикациях в качестве механизма обратной связи X-экономик рассматривался «институт пропорциональности» (подробнее в работах: [15, с. 115–116; 12, с. 133–134]), что объяснялось взаимозависимостью действий экономических агентов, вынужденных действовать как бы находясь «в одной лодке». Объяснением служил тот факт, что функционирование институтов верховной условной собственности и редистрибуции объективно требует наличия пропорциональности в разных сегментах экономической системы. Следовательно, необходим соответствующий институт для того, чтобы ее обеспечивать. Кроме того, определенное влияние на выделение данного института в составе институционального ядра X-экономики имели идеи политической экономии социализма, составляющие интеллектуальное прошлое автора, как и большинства ныне здравствующих ученых-экономистов. (Речь идет об известном «законе планомерного пропорционального развития социалистического общества».) Однако обсуждение с коллегами¹⁰ убедило автора в том, что планомер-

⁹ Поскольку характер этой обратной связи положителен, то возможны (и периодически возникают) ситуации, когда экономическая система «идет вразнос». Тогда возникают кризисы перепроизводства. Подробнее о роли института получения прибыли в возникновении (и преодолении) кризисов перепроизводства в рыночных экономиках см.: [12, с. 153–154].

¹⁰ Речь идет, прежде всего, о сотрудниках сектора методологии экономических исследований Института экономики РАН, в котором автору довелось работать в 2003–2006 гг. — О.И. Ананьине, Ю.Я. Ольсевиче, А.В. Одинцовой, Л.Г. Суперфин и др.

ность свойственна в равной мере и рыночным, и редистрибутивным экономикам и поэтому не является специфическим институтом для последних.

В то же время изучение концепции Х. Лебенстайна показало, что в условиях отсутствия давления конкуренции (как это имеет место в редистрибутивных экономиках) эффективное функционирование хозяйственной системы достижимо при условии снижения издержек как в ее составных элементах, так и во всей системе в целом, за счет использования определенных внутренних источников. Этот феномен Лебенстайн и назвал, как известно, Х-эффективностью¹¹.

Другими словами, если посмотреть на особенности Х-экономик с помощью подхода Лебенстайна, то можно предположить, что условием их устойчивого развития (воспроизводства) является необходимость для экономических агентов снижать свои издержки, и эта необходимость имеет объективные основания. Подробнее эти основания с помощью теории предельных издержек будут рассмотрены далее.

Известно, что институт прибыли, характерный для рыночных экономик и выполняющий в них аналогичную функцию, плохо работает в нерыночных Х-экономиках. Острые дискуссии по этому вопросу велись в нашей стране и в 1920–30 гг., и в период политэкономии социализма, но особенно — с момента хозяйственных реформ в начале 1980-х гг. Убедительную критику прибыли как неадекватного механизма обеспечения экономического народнохозяйственного интереса в условиях нашей страны представил, например, В.Н. Богачев (см. его посмертно изданные работы [6, 7]). Практика современного реформирования также показывает, что ориентация важнейших экономических субъектов исключительно на прибыль — речь идет о таких структурах, как РАО ЕЭС, Газпром и др. — не обеспечивает эффективного функционирования экономической системы страны в целом.

Почему? Одним из объяснений этого феномена является специфика коммунальной материально-технологической среды, в которой развиваются Х-экономики. В коммунальной среде существует достаточно тесная взаимозависимость экономических субъектов от эффективного использования общего, значимого для существования всех блага. Поэтому, как бы не стремились участники экономики повышать запрос на выгоды (в виде доходов) от результатов своей деятельности, в ходе редистрибуции постоянно происходит соизмерение их затрат с общими издержками ведения хозяйства на территории государства. Данная связь не проявляется сразу, процесс редистрибуции зачастую длителен. Тем не менее, историческая практика стран с Х-экономикой, в том числе и России, подтверждает вывод о том, что рано или поздно экономические субъекты с завышенными (угрожающими выживанию других участников хозяйственной деятельности) издержками «в свою пользу» так или иначе вытесняются из экономического пространства.

Выражением базового института снижения издержек являются трудно объяснимые с других позиций присутствующие в Х-экономике формы экономических связей и регулирования хозяйственной деятельности, которые противодействуют «удорожанию» производимого продукта. К ним относятся характерные натуральные связи, прямой обмен услугами (а не их покупка), нормирование, тарификация, регулирование цен и т.д. В явном виде проявление института Х-эффективности (снижения издержек) мы можем наблюдать в нашей стране в ходе работы ФЭК (Федеральной энергетической комиссии). Ее основной задачей, решаемой с разной степенью успешности, является обеспечение такой динамики тарифов на поставку тепла и энергии, которая, несмотря на запросы генерирующих компаний, позволяет эффективно функционировать потребителям их продукции на всей территории страны.

Можно предположить, что именно действие института Х-эффективности, или снижения издержек, обеспечивает, в конечном счете, более низкие общественные затраты на производство продукции в тех странах, где доминируют институты Х-экономик.

¹¹ С. Роузфилд в своем учебнике 2002 г. также относит понятие Х-эффективности к характеристике так наз. «экономик категории В», или культурно регулируемых систем (соответствующих в нашей классификации Х-экономик), в отличие от «экономик категории А», т. е. рыночных саморегулирующихся экономик [33, с. 427].

Действительно, несмотря на наличие административных барьеров, расточительность ряда монопольных структур и другие негативные явления, характерные для стран Латинской Америки, России, Китая и др. стран Юго-Восточной Азии, цена их продукции по сопоставимым группам товаров и услуг оказывается, как правило, меньшей, чем в странах Европы и США, где доминируют институты Y-экономики.

В условиях ограниченности ресурсов, характеризующих хозяйствование (есопоту) как специфическую сферу деятельности, институты снижения издержек (X-эффективности) и максимизации прибыли (Y-эффективности) выступают равнозначными, но качественно различными способами достижения (в идеале) равновесия производства и потребления в редистрибутивных и рыночных экономиках. Как именно?

3. X-экономики и X-эффективность с точки зрения теории предельных издержек

Полезную иллюстрацию, объясняющую причины формирования институциональных моделей X- и Y-экономик, дают известные графики реализации продукции при разных типах предельных издержек [6, с. 29–53]. Как отмечается в маржиналистской теории, предельные издержки, характеризующие динамику дополнительных затрат в связи с ростом дополнительного выпуска продукции, могут быть двух типов. В одном случае, при **возрастающих предельных издержках**, их динамика характеризуется возрастающей функцией, и эта ситуация изображена на рис. 1. В другом случае издержки могут быть **понижающимися**, и этот случай изображен на рис. 2.

Итак, рассмотрим полезные эффекты, формирующиеся в случае реализации продукции с повышающимися предельными издержками (рис. 1).

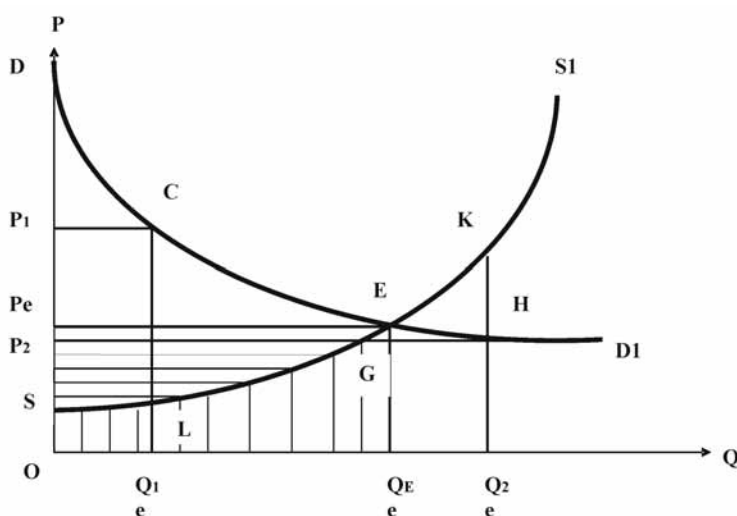


Рис. 1. Компоненты хозяйственных эффектов, возникающих при реализации продукции с повышающимися предельными издержками

График показывает, что реализация продукции с максимальной для производителя прибылью — в точке E, когда спрос (D) и предложение (S)¹² балансируют друг друга, — означает одновременно максимально выгодное использование ресурсов для

¹² Кривая D, характеризующая спрос, одновременно представляет собой геометрическое место точек цен на продукцию, или предельных издержек покупки при определенном объеме продукции. Точно также кривая S, характеризующая уровень спроса, одновременно суть геометрическое место точек цен реализации, или предельных издержек производства соответствующего объема продукции. Всякому дефицитному благу, которые и являются объектами рассмотрения в экономической теории, соответствует определенная цена, ограничивающая спрос величиной имеющегося предложения, и наоборот.

экономической системы в целом. Другими словами, объем выпуска продукции при данных издержках максимален, что соответствует максимально возможному суммарному эффекту производителя и потребителя. Из чего складывается этот суммарный эффект?

Излишек производителя, или прибыль, в случае равновесия составляет величину, равную площади фигуры $PeES$. Излишек потребителя, то есть возможность покупать необходимый товар по стандартным ценам, независимо от того, какую выгоду он приносит каждому из покупателей (или потенциальная величина средств, сэкономленных по сравнению с ситуацией, если бы потребителям пришлось покупать продукцию малыми порциями на аукционах в предположении, что разовая продажа исчерпывает возможный объем [6, с. 30–31]), составляет величину, равную площади фигуры $PeED$. Таким образом, в точке равновесия общий суммарный эффект соответствует по площади фигуре, заключенной в рамках SDE , то есть сумме излишка производителя и излишка потребителя.

Отклонение объема реализации и цен от точки равновесия в ту или другую сторону приводит к уменьшению суммарного эффекта. Что происходит при росте цены по сравнению с величиной Pe до уровня $P1$? Потребительский излишек уменьшится до величины $P1DC$, а прибыль производителя увеличится и составит величину, равную площади фигуры $P1CLS$. Но в данном случае возникает эффект игры с отрицательной суммой — добавочная прибыль оказывается меньше ущерба в потребительском излишке. Тем самым общий суммарный эффект также уменьшится, а именно, на величину CLE . Если же цена будет ниже равновесной и составит величину $P2$, то в этом случае часть прибыли перейдет в пользу потребителя — это величина, соответствующая площади фигуры $P2P1EG$ (в данном случае общий эффект не увеличивается, так как имеет место простое перераспределение). Кроме того, потребительский излишек расширится на величину GEN . Но при этом возникают чистые убытки, не покрываемые выручкой, что соответствует площади фигуры GKN . Эта величина превышает добавочный потребительский эффект GEN . Таким образом, общая сумма излишка производителя и излишка потребителя становится меньше той величины, которая соответствует равновесной ситуации, при которой производитель ориентирован на максимизацию прибыли.

Осознавая схематичность такого построения, тем не менее, естественно предположить следующее: в тех экономиках, в которых наилучший суммарный (общественный) результат достигается при ориентации обособленных производителей на максимальную прибыль, формируется соответствующая институциональная структура. В этой структуре институт частной собственности обеспечивает безусловное право производителя на ресурсы и результаты деятельности, институт конкуренции поддерживает постоянный отбор эффективных производителей в ходе постоянных обменов, институт прибыли, или Y -эффективности, обеспечивает поддержку мотивации производителя и достижение максимального общественного результата, соответствующего интересам как производителя, так и потребителя.

Другими словами, если в экономике большинство отраслей характеризуются увеличивающимися предельными издержками при производстве продукции и услуг, то институциональная модель Y -экономики является наилучшим способом использования ресурсов в хозяйственной деятельности.

А теперь рассмотрим хозяйственные эффекты, возникающие в случае предприятий и отраслей с понижающимися предельными издержками (Рис. 2). В таких отраслях «каждая дополнительная единица полезного эффекта... оказывается дешевле средней стоимости единицы этого эффекта из объема, к которому калькулируются дополнительные затраты» [6, с. 47].

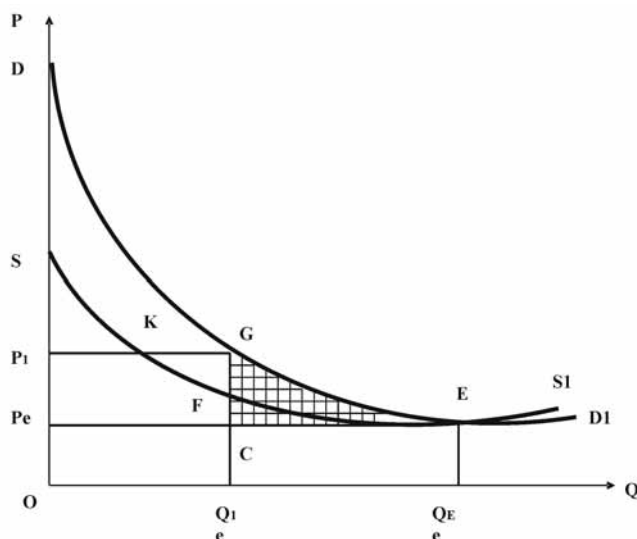


Рис. 2. Компоненты хозяйственных эффектов, возникающих при реализации продукции с понижающимися предельными издержками

В этом случае кривая спроса D сохраняет свой наклон, в то время как кривая предложения S , отражающая эффект уменьшения издержек при увеличении объема выпуска, имеет наклон вниз. При этом если в предыдущем случае точка равновесия E отражала равнодействующую противоположных интересов производителя (производство прибыли) и потребителя (возможность в достатке пользоваться недорогой продукцией), то в данном случае ситуация становится асимметричной.

Действительно, график наглядно показывает, что в состоянии равновесия объемов произведенной и потребленной продукции прибыль производителя отрицательна (площадь фигуры $SPeE$)¹³, а потребительский излишек составляет величину, соответствующую площади фигуры $PEDE$. Поскольку часть его нейтрализует указанные убытки производителя, то чистый общественный эффект составляет величину, равную площади фигуры SDE .

Что будет, если производитель решит, с целью движения к росту собственной прибыли, увеличить цену (тариф), например, до уровня P_1 ? Тогда убытки производителя снизятся до уровня P_1SK и появится прибыль KGF , которая может даже полностью их компенсировать. Потребительский излишек уменьшится до величины P_1DG . В этом случае общий баланс прибылей-убытков и потребительского излишка представлен площадью фигуры PE_DGC , где проигрыши одного участника стали выигрышами другого, что не затрагивает общего результата. За исключением лишь того, что величина потребительского излишка CGE исчезла, не трансформировавшись ни в прибыль производителя, ни в уменьшение его убытков. Другими словами, общественный эффект безвозвратно уменьшился именно на эту величину. Потери в общем суммарном результате обозначены на графике заштрихованным участком.

Из этого можно сделать следующий вывод: если в экономиках с преимущественно понижающимися предельными издержками производства производитель будет ориентироваться на прибыль, то суммарный общественный эффект неизбежно будет меньше того, который мог быть достигнут в состоянии равновесия, предполагающего убытки (отсутствие прибыли) производителя. Как пишет о такой ситуации В.Н. Богачев, стремление отдельных отраслей стать прибыльными «ввергает партнеров в гораздо большие расходы, так что все вместе больше теряют, чем выигрывают» [6, с. 45].

¹³ Эффект необходимости убыточных цен (тарифов), как указывает Богачев в цитируемой работе, был обнаружен не только западными учеными, но независимо от них еще до войны русским инженером (см.: [31]).

Постулат о естественном характере эволюции самоорганизующихся социально-экономических систем и направленности их к развитию предопределяет невозможность закрепления институционального порядка, при котором происходит постоянное самоистощение экономики. Преодолеть этот порок помогает формирующаяся в ответ на данный вызов соответствующая структура институтов. Такая структура, которая позволяет улавливать отмеченный полезный эффект, пропадающий при непосредственной ориентации производителей на прибыль в результате своей хозяйственной деятельности. Задача структуры экономических институтов состоит в том, чтобы «переводить» данную потенциальную выгоду экономического развития всей хозяйственной системы в реальную.

В складывающейся институциональной структуре (редистрибутивного типа) «недополученная» хозяйствующими субъектами прибыль в результате одной транзакции компенсируется для них другими транзакциями, в которых он выступает не производителем, а потребителем продукции и получает, соответственно, свою долю потребительского излишка. Действительно, реализуя, например, электроэнергию по «убыточной» цене, ее производитель приобретает необходимые для энергостанций газ и мазут также по «убыточным» ценам и в суммарном хозяйственном обороте обеспечивает свое воспроизводство.

Итак, можно видеть, что для экономик, в которых преобладают отрасли с понижающимися предельными издержками, эффективнее структура институтов, поддерживающая редистрибутивный, а не рыночный механизм хозяйственного воспроизводства. Элементами такой институциональной структуры являются описанные выше институты условной верховной собственности, кооперации, редистрибуции и X-эффективности, или снижения издержек¹⁴ (подробнее об этом см. [12, с. 154–157]), в отличие от максимизации прибыли. Отмеченные особенности коммунально-технологической среды характеризуются, в том числе, преобладанием отраслей с понижающимися предельными издержками.

4. Общее и особенное в концепциях X-эффективности и X-экономик

Концепции X-экономики и X-эффективности исходят из неодинаковых методологических предпосылок. Так, Лебенштайн в основу своего подхода положил ряд отличных (от постулатов теории X-экономик) принципов (подробнее см.: [42, р. 20]), среди которых выделим следующие:

— индивид, конкретный человек (а не фирма или хозяйство) выступает основой анализа; соответственно, в экономическом анализе учитываются особенности межличностных отношений и взаимоотношений принципала и агента, имеющих различающиеся интересы;

— во внимание принимается селективная рациональность индивида при реализации хозяйственных действий, она заключается в том, что индивид осуществляет компромисс между затратами (или эффектом) достижения определенной целью и **уровнем беспокойства**, которое связано с достижением (недостижением) этой цели. Поэтому, даже если сделка представляется выгодной, но нарушает важные для индивида условия его спокойного и привычного существования (задевает так наз. «инертные области»¹⁵ (подробнее см. [42, р. 33–34])), он не осуществляет сделки — этот постулат отличает теорию X-эффективности от классической экономической теории с ее постулатом о рациональном максимизирующем поведении индивида.

¹⁴ Данный институт выступает в качестве механизма обратной связи в X-экономике, и так же, как и в случае с прибылью в Y-экономике, эта связь положительна. Стихийным следствием действия данного института служат кризисы недопроизводства и снижения качества продукции, характерные для X-экономик.

¹⁵ То есть привычки делать вещи определенным способом, при которых «энтропия усилия» для индивида практически неизменна. На макроуровне речь идет об «интервале» неизменности показателей, при котором не требуется попыток их существенного изменения.

Напротив, концепция X-экономик развивает холистский подход, когда в центре рассмотрения находится не индивид, но экономическая общественная подсистема. Объектом исследования выступают системообразующие постоянно воспроизводящиеся социальные связи в экономической сфере, или базовые институты, складывающиеся спонтанно в результате взаимодействия людей с определенной материально-технологической средой и закрепляющиеся в формальных и неформальных правилах экономической деятельности. Среда в теории X-экономик является значимым фактором, определяющим специфику базовых институтов, в то время как в концепции Лебенштайна специфика среды в явном виде не учитывается.

Несмотря на эти различия, обе концепции имеют пересекающиеся фокусы исследования, отличающие их от множества других экономических теорий.

В-первых, и та и другая концепция анализируют специфический феномен — источники и условия эффективного функционирования экономических структур (от микроэкономики до макроэкономики), не находящихся в условиях конкурентного рынка, в которых известные рыночные институты не проявляют своего доминирующего влияния и давления. Неслучайно при эмпирическом анализе явления X-эффективности Лебенштайн обращается, прежде всего, к опыту и статистическим данным тех стран, в которых, согласно нашей концепции, доминируют институты X-экономик (например, Индия или страны Латинской Америки).

Во-вторых, общим в обеих концепциях является стремление выйти при анализе экономических отношений за рамки чисто хозяйственных операций. На наш взгляд, и в концепции X-эффективности, и в концепции X-экономик очевидно присутствует не формальность, а «институциональность» подхода, то есть рассмотрение экономического явления в контексте связанных с ним социальных отношений, как элемента устойчивой системы сложившихся в обществе формальных и неформальных правил ведения хозяйственной деятельности. Правил, которые позволяют экономической подсистеме (на микро- и макроуровне) обслуживать интересы всего социума в данных конкретных обстоятельствах. Именно поэтому за внешней стороной хозяйственных отношений, их «субъективными проявлениями» авторы пытаются различить их объективные основания, не исследуемые в классической и неоклассической экономической теории.

Наконец, третьим общим свойством обеих теоретических концепций является учет в экономическом анализе присущей социальным организмам инерции. У Лебенштайна это выражается в исследовании так называемых «инертных областей», которые зачастую более значимы для индивидуума в принятии того или иного решения, чем стремление к максимизации экономической выгоды. В концепции X-экономик признание инерционности выражается в осознанном следовании эволюционному подходу при рассмотрении экономики. Именно эволюционный подход позволил выявить две качественно различающиеся между собой структуры базовых институтов, что позволяет типологически различить редистрибутивные и рыночные экономики.

Отмеченные общие свойства обеих концепций являются, на наш взгляд, основанием синтеза полученных в рамках каждой из них результатов в области исследования нерыночных механизмов регулирования экономической деятельности. Это позволяет использовать понятие X-эффективности как «недостающее звено» в системе понятий институциональной модели X-экономики. Понятие, которое не только по звучанию, но и по смыслу совпадает с основной логикой представления редистрибутивных хозяйственных систем.

Как известно, развитие экономической теории представляет собой не столько предъявление абсолютно независимых друг от друга концепций, сколько последовательное обогащение и углубление понятийного аппарата с целью лучшего понимания существа экономических процессов. Эйнштейн писал по соответствующему поводу так: «Для сравнения мы могли бы сказать, что создание новой теории не похоже на разрушение старого амбара и возведение на его месте небоскреба. Оно скорее похоже на восхождение на гору, которое открывает новые и широкие виды, показывающие неожиданные связи между нашей отправной точкой и ее богатым окружением. Но

точка, от которой мы отправлялись, еще существует и может быть видна, хотя она кажется меньше и составляет крохотную часть открывшегося нашему взору обширного ландшафта» [37, с. 146].

Лебенстайн, который рассматривал условия эффективности хозяйственных структур, работающих в нерыночной среде (например, монополий или государственных предприятий под патронатом правительства), обосновал в отношении них снижение издержек как более важное условие экономической эффективности, чем ориентация на прибыль. Он доказал этот тезис на результатах широких эмпирических исследований.

В концепции X-экономик вопрос об обобщающем показателе эффективности редиistribuтивной экономической системы, который обеспечивает ее самонастройку, до знакомства с работами Лебенстайна удовлетворительно решен не был. Понимание снижения издержек как интегрального показателя, вокруг которого выстраивается система правил и практик, то есть институтов, позволило сформулировать теоретически обоснованную гипотезу о существовании такого института в модели X-экономик как необходимого элемента целостной институциональной структуры такого рода. Анализ экономических систем с доминированием отраслей с понижающимися либо повышающимися предельными издержками дал дополнительное теоретическое обоснование складыванию системы институтов редиistribuтивной экономики с институтом снижения издержек, или X-эффективности в качестве главного механизма обратной связи.

Уже на стадии теоретической проработки гипотезы об X-экономиках проявляются ее потенциальные эвристические возможности. Во-первых, она позволяет обнаруживать формы проявления соответствующих институтов в современной хозяйственной практике и в истории страны. Во-вторых, на ее основе выстраивается аналитическая схема возникновения и развития так называемых «кризисов недопроизводства», присущих экономикам с доминированием X-институтов. В-третьих, и это сейчас наиболее интересное и актуальное поле работы, — появляются дополнительные аргументы для диагностики предлагаемых мероприятий по реформированию российской экономики. Например, речь идет о том, что отсутствие в национальных проектах и других программах специальных мероприятий и правил, поддерживающих автоматическое движение сигналов снизу по контролю уровня издержек, дает основания прогнозировать их низкую эффективность, обосновывает недостаточность административного давления «сверху» для успеха проектов.

Резюме

Не будучи удовлетворенными возможностями неоклассической экономической теории для понимания существа наблюдаемых в экономическом развитии некоторых стран феноменов, Харви Лебенстайн в США, а спустя почти пятьдесят лет — автор этой статьи, предложили собственные концепции. Американский ученый ввел понятие X-эффективности для объяснения того, за счет чего способны эффективно развиваться экономические структуры в условиях отсутствия конкуренции и давления рынка. Автор выдвинула гипотезу об X-экономиках, в которой представила структуру базовых институтов нерыночных экономических систем. Выделение в этой структуре института X-эффективности (снижения издержек) обращает внимание на одну из форм преемственности научного знания и через это, на наш взгляд, демонстрирует целостность многополярного и сложного поля экономической теории.

Кроме научного результата, мы не можем не отметить удивительного факта. Согласитесь, что независимое совпадение терминов — одна и та же буквенная индексация при обозначении сходного круга экономических явлений, предложенная специалистами разных стран в разные времена, — одна из тех странских тайн, которое присуще научному знанию и которые так завораживают не только ученых, но и далеких от науки людей.

ЛИТЕРАТУРА

1. 50 лекций по микроэкономике. В 2-х томах. М.: Экономическая школа, 2000.
2. *Аристотель*. Риторика // Аристотель. Риторика. Поэтика. М.: Лабиринт, 2000.
3. *Бессонова О.Э.* Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.
4. *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика как российская традиция // *Общественные науки и современность*. 1994. № 3;
5. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
6. *Богачев В.Н.* Прибыль?!... О рыночной экономике и эффективности капитала. М.: Финансы и статистика, 1993.
7. *Богачев В.Н.* Призраки и реалии рынка. М.: Институт экономики РАН, 1993.
8. *Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика: Учебник. В 2-х томах. СПб.: Экономическая школа, 1998.
9. *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Экономическая социодинамика. Препринт. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
10. *Депортер Б.* Регулирование естественных монополий. Центр повышения квалификации по праву и экономике. Университет Гента, факультет права // <http://www.economics.boom.ru>.
11. *Земницкий А.В.* Оценка возможных последствий присоединения России к ВТО для сектора финансовых услуг российской экономики // *Экономический журнал ВШЭ*. 2001. № 4.
12. *Кирдина С.Г.* X- и Y-экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004.
13. *Кирдина С.Г.* Институт земельной собственности в России // *Вопросы экономики*. 2003. № 10.
14. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
15. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
16. *Кирдина С.Г.* История земельных отношений в России в свете теории институциональных матриц // *Историко-экономические исследования (Иркутск)*. 2004. № 1–2.
17. *Кирдина С.Г.* Коммунальная и некоммунальная материально-технологическая среда. (Глава 3) // *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
18. *Кирдина С.Г.* Об институциональной матрице России // *Эволюционная экономика и «мэйнстрим»* / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М.: Наука, 2000.
19. *Кирдина С.Г.* Об институциональных матрицах: тезисы теории // *Вестник университета*. Серия «Институциональная экономика». № 1 / Под ред. И.С. Львова. М.: ГУУ, 2000.
20. *Кирдина С.Г.* Российская экономическая теория между прошлым и будущим (к 75-летию со дня рождения Л.И. Абалкина) // *Экономическая история России: проблемы, поиски, решения: Ежегодник* / Под ред. М.М. Загоруйко. Вып. 6. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004.
21. *Кирдина С.Г.* Трудовые отношения в редистрибутивных экономиках: случай России. (Глава 3) // *Политика социального партнерства (российский и зарубежный опыт)* / Отв. ред. М.В. Каргалова, К.Д. Крылов. М.: ТК Велби, Проспект, 2003.
22. *Кирдина С.Г.* X- и Y-экономики. П. 3.3. Коммунальность некоммунальность материально-технологической среды как основной фактор формирования типа институциональной матрицы // <http://kirdina.ru/book2/glava3.shtml>.
23. *Кирдина С.Г.* Экономические институты России: материально технологические предпосылки развития // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6.
24. *Лебенстайн Х.* Аллокативная эффективность в сравнении с X-эффективностью // *Теория фирмы: Сб. тр.* СПб.: Экономическая школа, 1995.
25. *Матрица институциональная в социологии* // *Социологическая энциклопедия*. Т. 1. М.: Мысль, 2003.
26. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономикс. СПб.: Питер, 2002.

27. *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ — ВШЭ, 2005.
28. Персональный сайт д.с.н. Кирдиной С.Г. (www.kirdina.ru).
29. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги (Глава из книги «The Great Transformation». N.Y.: Farrar & Pinehart, Inc., 1944) // THESIS. 1993. Т. 1. № 2. 30. Попов Е.В., Татаркин А.И. Минизкономика = Minieconomy. М.: Наука, 2003.
31. *Протодьяконов М.М.* Определение целесообразности тарифов // Социалистический транспорт. 1938. № 8.
32. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
33. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI веке. М.: РОССПЭН, 2004.
34. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 1997. (<http://yas.yuna.ru/?1879053312@0816326144>)
35. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М.: Экономика, 1996.
36. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.
37. *Эйнштейн А.* Эволюция физики: Сб. М.: Тайдекс Ко, 2003.
38. Энциклопедия банковского дела и финансов. X-inefficiency — исключая неэффективность. Демонстрационная версия // <http://www.cofe.ru/Finance/Dictionary/x.php>
39. *Blaug M.* *Great economists since Keynes. An introduction to the lives and works of one hundred modern economists.* Ch. Leibenstein, Harvey. London: Edward Elgar, 1998.
40. *De Alessi L.* Property rights, transaction costs, and X-efficiency: An essay in economic theory // The American economic review. 1983. Vol. 73. № 1.
41. *Knight F.* Risk, uncertainty and profit. Boston, 1921.
42. *Leibenstein H.* General X-efficiency theory and economic development. N.Y. etc.: Oxford Un. Press, 1978.
43. *Liebenstein H.* Allocative Efficiency vs. X-Efficiency // American economic review. 1966. Vol. 56. № 3.
44. *Polanyi K.* The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, Inc., 1977.

ЭКСТЕРНАЛИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Т.В. МЕРКУЛОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина*

Налог является важнейшим экономическим институтом, имеющим сложную внутреннюю структуру формальных и неформальных норм, правил, формирующих стереотипы поведения, эволюция которых тесно связана с развитием институтов собственности и государства и является составной частью эволюционного процесса институциональной среды в целом, что обуславливает разнообразие налогового дизайна, неоднозначность оценок результатов и дифференциацию последствий трансплантации элементов этого института.

Его назначение состоит в упорядочении взаимодействия экономических агентов по финансированию предоставления благ общественным способом. Эффективность данного института определяется соотношением, с одной стороны, достигаемой с его помощью экономии и, с другой стороны, порождаемых этим институтом транзакционных издержек и внешних эффектов, которые сопровождают его создание и развитие.

В неоклассической теории внешние эффекты рассматриваются как проявление провала механизма цен — это издержки, которые не учитываются в ценах. Неинституциональная теория, рассматривая различные формы координации взаимодействия экономических агентов и учитывая неценовые способы учета выгод и затрат, оперирует более общим определением: «Внешние эффекты — величина полезности или издержек, которые не отражены (неспецифицированы) в условиях контрактов» [5, с. 108].

Это определение отражает контрактный подход, который базируется на допущении, что любое взаимодействие экономических агентов может быть представлено в форме контракта. Понятие внешнего эффекта можно обобщить, непосредственно не привязывая его и к данной форме отношений экономических агентов.

Будем понимать экстерналии как потери или выигрыши, которые возникают у экономических агентов вследствие непреднамеренных действий других агентов, как некомпенсируемые последствия этих действий. В такой трактовке сохранена суть данного явления, которую можно зафиксировать следующими моментами: во-первых, это последствия действий других агентов; во-вторых, эти действия не имели целью причинить данные последствия; в-третьих, эти последствия не компенсируются извне: выигрыш или издержки несет экономический агент, испытывающий эти последствия.

Влияние, которое могут оказывать налоги на поведение экономических агентов, является предметом активных научных исследований, а их результаты имеют важное значение для решения практических задач налогообложения. Эти исследования в своем большинстве базируются на неоклассической парадигме, основными направлениями анализа являются: влияние налогов на предложение труда [6, 8], налогооблагаемый доход [9], сбережения [10]. Обзор работ по исследованию макроэкономических эффектов налогообложения можно найти, например, в [11].

Налоговые реакции экономических агентов, которые проявляются в изменении трудовой и инвестиционной активности, являются не единственной экстерналией налогообложения. Концепция нейтрального налогообложения (как известно, принцип нейтральности был положен в основу неоклассических налоговых реформ в конце прошлого века в развитых странах) направлена на уменьшение

этого эффекта, что в определенной мере удалось реализовать. Однако усиление нейтрального характера налогообложения не снимает вопроса о налоговых экстерналиях вообще.

Налогообложение, как особый механизм упорядочения взаимодействия экономических агентов по поводу финансирования предоставления благ общественным образом, обладает специфическим эффектом, который и является предметом обсуждения в данной статье. Он заключается в снижении индивидуальной полезности экономического агента в результате отклонения его выбора от оптимального под влиянием налогов. Подчеркнем, что речь идет не об изменении оптимального выбора — оно, собственно, и является налоговой реакцией экономического агента, — а об отклонении его реального выбора от оптимального в условиях налогообложения.

В соответствии с принципом методологического индивидуализма, внешний эффект будем рассматривать не как объективно измеряемый критерий, а как уменьшение индивидуальной полезности экономического агента [2, с. 274]. Чтобы обнаружить эффект, о котором идет речь, зафиксируем в качестве точки отсчета ситуацию равновесия, когда это отклонение отсутствует, т.е. экономический агент согласен платить налог в определенном объеме в обмен на согласованный набор общественных благ, предоставляемых государством, причем согласие достигнуто и по структуре, и по количеству благ.

Предположим, что экономические агенты обладают сильной формой рациональности, и абстрагируемся от трансакционных издержек налогообложения и оппортунистического поведения государства и налогоплательщиков. Таким образом элиминируется искажающее влияние этих факторов для создания идеальных условий налогообложения, в которых возможно выявление «чистого» внешнего эффекта, порождаемого данным институтом.

Итак, в исходной равновесной ситуации искажения индивидуального выбора экономического агента не происходит. Допустим теперь, что один элемент из набора благ заменен на другой, нежелательный для индивида. Это равносильно принуждению его платить за то, что ему не нужно или даже вредно. Дж. Бьюкенен приводит мнение К. Викселля о том, что «вопиющей несправедливостью является принуждение людей к уплате налогов, которые потом затрачиваются на деятельность, не соответствующую интересам плательщиков или даже противоречащую им» [1, с. 107].

В такой ситуации возникает негативный внешний эффект — снижение индивидуальной полезности экономического агента, которое складывается из двух составляющих: эффекта замещения — это прямое уменьшение полезности вследствие потребления «антиблага» (если индивид индифферентен к нему, то этот эффект равен нулю), и эффекта дохода — это снижение полезности вследствие уменьшения дохода на величину налога, обеспечивающую ненужное благо, т.е. результат нерационального использования средств экономического агента.

Рассмотрим графическую интерпретацию этого эффекта. Пусть существуют два блага: частное (x_1) и общественное (x_2). Будем считать, что функция полезности $S(x)$ экономического агента удовлетворяет основным неоклассическим допущениям [3, с. 135–150], и карта безразличия этой функции имеет традиционный вид (рис. 1). При заданных ценах благ и доходе агента, которые определяют исходную бюджетную прямую D , и допущении о сильной форме рациональности поведения его оптимальный выбор благ — это точка A .

Сделаем замечание относительно цены общественного блага. Это понятие используется условно, поскольку общественное благо не распределяется рыночным путем, а значит, строго говоря, рыночная цена не может быть определена. Тем не менее, государство может объявить, по какой цене оно желает предоставлять это благо гражданам. На ее основании, цены частного блага и своего дохода экономический агент выбирает оптимальные объемы потребления этих благ (x_1^* , x_2^*) и, таким образом, определяет оптимальную для себя сумму налога $T^* = p_2 x_2^*$, которую он готов уплатить.

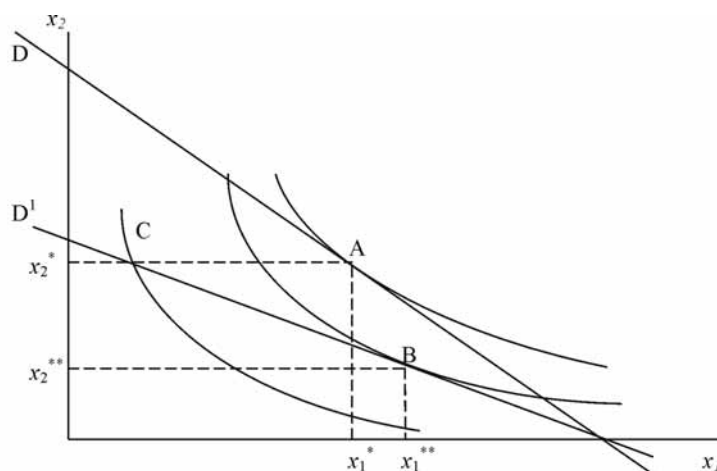


Рис. 1. Сдвиг равновесия при увеличении цены общественного блага

Цену общественного блага можно рассчитать по известным величинам налоговых платежей и количества общественного блага $p_2 = T/x_2$, т.е. цена общественного блага — это величина налога на единицу блага.

Заметим, что по отношению к этому показателю применяется термин «цена налога» [7, с. 175], хотя интерпретация его как цены общественного блага является более корректной как с содержательной стороны, т.к. налог — это плата за блага, так и с формальной: формула показывает налог на единицу блага, а не наоборот.

Налоговая ставка t рассчитывается как часть дохода K экономического агента $t = p_2 x_2^*/K$, которую он согласен отдать в виде налога в оплату предоставляемых ему государством благ.

Подчеркнем, что данная ситуация налогообложения является аналогом рыночного равновесия: экономический агент самостоятельно принимает решение о потреблении благ, в том числе и общественных, и в соответствии с этим выделяет часть дохода в виде налога. Только при таких идеальных условиях налогообложение не создаст внешнего эффекта в виде снижения индивидуальной полезности экономических агентов.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда государство поднимает цену общественного блага с p_2 на p_2' . Соответственно, бюджетная линия индивида сдвигается из положения D в положение D^1 (рис.1). Если экономический агент свободен в выборе, то при том же доходе равновесие переместится в точку B , которая лежит на кривой безразличия с меньшим значением полезности, однако эта точка является лучшей для агента в новых условиях.

Спрос переключился с общественного на частное благо, т.к. оно относительно подешевело. Экономический агент выбирает меньшее количество общественного блага, соответственно, готов заплатить уже меньшую сумму налога $T' = p_2' x_2^{**}$, что выражается в аналогичном изменении ставки налога до $t' = p_2' x_2^{**}/K$.

Допустим, что государство хочет предоставлять общественное благо в прежнем объеме x_2^* по новой цене. Тогда точка C — это тот набор благ, который потребитель уже не выбирает: он ему навязывается. В этом наборе количество общественного блага завышено, а частного — занижено по сравнению с оптимальным выбором агента при новых ценах.

В соответствии со свойствами поверхностей безразличия полезность на кривой, где находится точка C , меньше, чем полезность набора B . Эта разница полезности $E = S(B) - S(C)$ и представляет собой негативный внешний эффект налогообложения, который испытывает экономический агент. Величина налога возрастает по сравнению с исходным положением на $T = (p_2' - p_2) x_2^*$, и ставка налога тоже увеличивается на $t = (p_2' - p_2) x_2^*/K$.

Заметим, сохранение объема предоставления общественного блага на исходном уровне при новой цене ведет к общему уменьшению полезности на величину $E' = S(A) - S(C)$, но только часть его можно считать внешним эффектом. Потеря полезности на величину $S = S(A) - S(B)$, которая происходит вследствие повышения цены общественного блага, не является внешним эффектом — это обычное перемещение равновесия под влиянием изменения структуры цен, изменение оптимального выбора экономического агента в соответствии с его предпочтениями.

Рассмотрим теперь случай, когда государство снижает цену общественного блага (рис. 2). Бюджетная линия D перемещается вверх в положение D^1 и равновесие сдвигается из точки A в точку B , что соответствует более высокому уровню полезности. При этом спрос переключается с частного блага на общественное. Если государство продолжает предлагать его в прежнем количестве, то экономическому агенту навязывается набор C , который лежит на поверхности безразличия с меньшим, чем в точке B , значением полезности, т.е. опять имеет место негативный внешний эффект $E = S(B) - S(C)$ (рис. 2).

При неизменной цене общественного блага негативный эффект возникает при любом отклонении его количества от оптимального.

Искажение выбора экономического агента связано с двумя обстоятельствами, сопровождающими налогообложение.

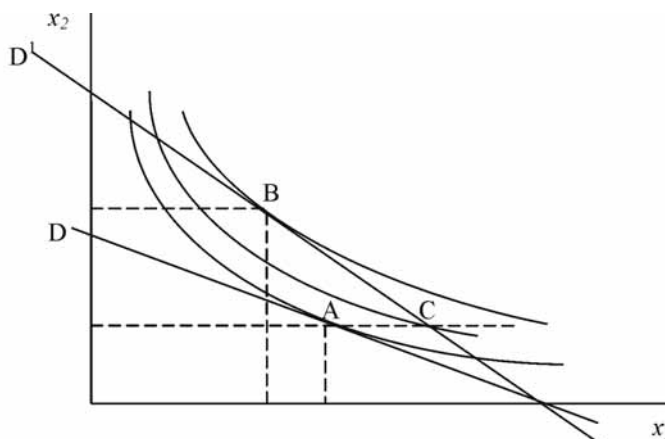


Рис. 2. Сдвиг равновесия при уменьшении цены общественного блага

Первое — это коллективное принятие решений по поводу общественных благ. Уменьшение индивидуальной полезности возникает вследствие отклонения варианта потребления от свободного выбора экономического агента, которое может произойти в результате коллективного выбора, отличного в общем случае от индивидуального. Дж. Бьюкенен по этому поводу пишет: «Коллективная организация деятельности, при которой решения принимаются по принципу «неединогласия», неизбежно связана с внешними издержками для индивида» [2, с. 96]. Если решение по поводу общественных благ принимается по правилу большинства, то индивиды, которые не согласны с принятым решением, будут иметь внешний негативный эффект от этого коллективного решения. Другое обстоятельство, вызывающее отклонение от оптимального выбора индивида, связано с мотивацией агентов государства, которые заинтересованы в расширении масштабов его деятельности, и увеличение объема предоставления общественного блага им выгодно.

Величина внешнего эффекта является индивидуальной в силу различий в предпочтениях и доходах экономических агентов. При унификации предоставления общественного блага, когда все обеспечиваются одинаковым количеством x_2 , негативный внешний эффект возникает как у тех, у кого оптимальное количество этого блага меньше ($x_2^* < x_2$), так и у тех, у кого оно больше нормы ($x_2^* > x_2$). С точки зрения государства последний случай является менее

предпочтительным, т.к. сумма налога получается меньше. Государству выгодно установление нормы потребления общественного блага на уровне максимального из индивидуальных оптимумов, тогда в совокупности налогоплательщики будут платить налога больше, чем при дифференцированном предоставлении блага в соответствии с индивидуальным выбором.

Итак, отклонение потребления общественного блага от его индивидуального оптимума неизбежно, если принять хотя бы одно из следующих допущений: 1) решение об общественных благах принимается коллективно; 2) государство использует власть для навязывания экономическим агентам общественного блага в объеме, не соответствующем их индивидуальному выбору.

Очевидно, что оба эти допущения адекватны реальной экономической жизни и практике налогообложения. Несовпадение индивидуального и коллективного выбора является общей проблемой, рассматриваемой в теории общественного выбора, которая оперирует договорной моделью государства. Внешний эффект налогообложения в рамках договорной доктрины государства не возникает только при одном условии — применении правила единогласия. Выработка коллективных решений по данному правилу — это институциональный аналог двустороннего обмена частными благами.

Этот вывод впервые был сделан К. Викселлем и использован Дж. Бьюкененом в теории общественного выбора. Бьюкенен отмечает, что Виксель был первым, кто понял «глубинную взаимозаменяемость между системой налогообложения и правилами принятия коллективных решений» [2, с. 269].

Все остальные правила приводят к тому, что для определенной части экономических агентов коллективное решение о количестве общественных благ и налогов отличается от их собственного решения. Но единогласно может быть принят только один вариант: каждый платит столько налогов, сколько соответствует его индивидуальному выбору общественных благ.

Данный вариант сопряжен с высокими транзакционными издержками, которые, однако, значительно сокращаются в условиях, когда индивидуальные выборы экономических агентов близки друг к другу. Поэтому в однородных группах экономических агентов, в гомогенном обществе обсуждаемый внешний эффект проявляется слабее.

Этот вывод имеет существенное значение при определении оптимальных размеров государственного вмешательства и величины налоговой нагрузки, относительно которых исследования показывают, что в маленьких по численности населения странах (менее 1 млн чел.) наблюдается более высокий удельный вес государственных расходов в ВВП, чем в странах средних и больших (табл. 1).

В двух группах (с низким и средним доходом на душу населения) государственная нагрузка и по показателю госдоходов в ВВП, и по показателю госрасходов в ВВП больше в маленьких странах, причем отрыв этой группы существенно больше, чем разрывы между остальными. Эта закономерность нарушается только для высокоразвитых стран, где наблюдается неустойчивая тенденция по обоим показателям.

Таким образом, внешний эффект налогообложения в виде потери индивидуальной полезности имманентно присущ договорной модели государства, в которой совпадение индивидуального и коллективного выбора является частным, а точнее, идеальным случаем. В модели государства, основанной на насилии, этот эффект возникает при любом принудительном отклонении выбора агентов и навязывании им общественного блага в оптимальном объеме.

Рассмотрим, какие именно отклонения от оптимального выбора экономических агентов выгодны государству. Исходим из того, что государство заинтересовано в увеличении налогов, при этом соблюдает эквивалентность налогов и благ, т.е. не предпринимает оппортунистических действий.

На рис. 1 показана ситуация увеличения цены общественного блага, которая ведет к его уменьшению в оптимальном наборе, но государство продолжает поставлять его в прежних объемах, что приводит к увеличению суммы налога. Аналогичная си-

туация имеет место, когда без изменения цен государство увеличивает объем общественного блага. Заметим, что повышение цены блага выгодно государству только в случае принудительного искажения оптимального выбора экономических агентов, т.к. свободный выбор предполагает сокращение потребления общественного блага и соответствующее уменьшение суммы налога.

Таблица 1

Государственная нагрузка в странах ОЭСР*

ВВП на душу населения, долл. (в ценах 1993 г.)	Численность населения, млн чел.			
	менее 1	от 1 до 5	от 5 до 20	более 20
Менее 3000 долл. — госдоходы, % к ВВП — госрасходы, % к ВВП	33,2 38,6	24,6 32,6	18,9 23,6	19,7 24,2
От 3000 до 9000 долл. — госдоходы, % к ВВП — госрасходы, % к ВВП	34,0 37,4	30,2 33,1	29,8 33,2	26,2 29,5
Более 9000 долл. — госдоходы, % к ВВП — госрасходы, % к ВВП	35,4 37,8	38,1 36,8	41,2 43,6	37,8 40,5
Итого — госдоходы, % к ВВП — госрасходы, % к ВВП	34,3 37,8	29,9 33,8	27,2 31,0	26,8 30,4

* Составлено по данным [4, с. 27].

Выгодно ли государству снижение цены общественного блага? В этом случае равновесие сдвигается влево — из точки А в точку В (рис. 2), и увеличивается доля дохода, расходуемая в виде налога на общественное благо. Полезность оптимального выбора экономического агента при этом тоже возрастает, как и доходы государства, поэтому мотивация последнего в искажении выбора агента исчезает, и негативного эффекта для экономического агента не возникает.

Таким образом, снижение цены общественного блага без принуждения мотивирует агентов на изменение своего выбора в желаемом для государства направлении. Подчеркнем, что мы абстрагируемся от оппортунистического поведения участников налоговых отношений и считаем, что государство, увеличивая налоги, «отрабатывает» их в полном объеме предоставления услуг. Цель максимизации налоговых поступлений здесь отражает стремление государственных агентов обеспечить себе работу и соответствующую ей оплату.

Таким образом, внешний эффект налогообложения в виде потери индивидуальной полезности — это результат искажения оптимального выбора экономического агента, полученный при элиминировании оппортунизма сторон, а также неэквивалентности налогов и общественных благ.

Этот эффект можно считать экстерналией налогообложения, т.к. он представляет собой ущерб в виде снижения полезности, который образуется у экономического агента в результате налоговых решений государства, направленных на обеспечение своих целей. Действия государства по причинению ущерба при этом не носят преднамеренный характер, они являются побочным результатом его стремления к максимизации своих доходов, которые расходуются на предоставление общественных благ. Эти действия нельзя, строго говоря, рассматривать как экспроприаторские,

т.к. они основаны на эквивалентном обмене общественных благ на налоги и не имеют своей целью безвозмездно отнять часть собственности агентов.

Такая ситуация соответствует модели государства как группы с особыми интересами, при этом здесь полагается, что эти интересы не оппортунистического характера. Можно провести аналогию между таким государством и общественной организацией, цели которой не коммерческие, т.е. не связаны с получением прибыли, при этом члены ее получают оплату за труд.

Подчеркнем, что рентоориентированное поведение агентов государства имеет самостоятельный негативный внешний эффект, который, строго говоря, не имеет к налогообложению никакого отношения. Между тем на практике этот эффект проявляется очень выразительно и создает иллюзию, что снижение индивидуальной полезности агентов происходит именно и только в результате хищнических намерений государства и неэквивалентного (несправедливого) налогообложения. Отсюда делается вывод, что если переориентировать мотивацию чиновников и госслужащих, т.е. устранить оппортунистическое и рентоориентированное поведение и построить «правильную» налоговую систему, то все экономические агенты, по меньшей мере, не ухудшат, а некоторые улучшат свое положение, и таким образом будет достигнуто Парето-эффективное состояние. Однако, как было показано выше, внешний эффект налогообложения для экономических агентов будет иметь место даже в такой ситуации.

Эффект искажения оптимального выбора — это чистый эффект налогообложения, потенциально присущий ему как особому механизму взаимодействия экономических агентов по поводу предоставления общественных благ, который сопряжен с двумя условиями — принятием коллективных решений и использованием власти. Каждое из этих условий является достаточным, но в реальности существуют оба, поэтому проявление данного эффекта неизбежно.

В обществе, где индивидуальный выбор характеризуется небольшой вариацией, этот эффект проявляется слабо, что имеет существенное значение для решения о переводе благ из частного сектора в общественный и определения оптимальной величины налоговой нагрузки.

Ослабление данного эффекта, которое достигается в гомогенном обществе за счет близости представлений индивидов относительно масштабов общественного сектора, позволяет без негативных последствий расширить его, при этом повысив эффективность института налога.

В обществе, которое характеризуется значительной дисперсией дохода и вариацией потребительских предпочтений, неизбежно отклонение нормы потребления общественного блага от его оптимального, индивидуального для экономических агентов, количества. Поэтому стремление минимизировать данный внешний эффект в таких обществах предполагает децентрализацию налогообложения, усиления роли местных налогов, региональной составляющей налоговой политики при условии, что население региона характеризуется большей степенью однородности, чем население всей страны. Ослабление экстерналий способствует повышению индивидуальной оценки эквивалентности налогообложения и, как следствие, ослаблению оппортунистической мотивации экономических агентов, что ведет к снижению трансакционных издержек налогообложения, главным образом, издержек обеспечения соблюдения правил.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6.
2. Бьюкенен Дж. Сочинения. Пер. с англ. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. — М.: Таурус Альфа, 1997.

3. *Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н.* Математические методы в экономике. — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, из-во «ДИС», 1998. — 368 с.
4. *Илларионов А., Пивоварова Н.* Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. 2002. № 9.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2005.
6. *Лукьяненко І.Г., Циганчук Н.А.* Вплив зміни оподаткування доходів фізичних осіб на трудову мотивацію/ Економіка і прогнозування. 2004. № 4.
7. *Стігліц, Джозеф Е.* Економіка державного сектора/ Пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський. К.: Основи, 1998.
8. *Flood L.* The Structure of the Tax-system and Estimation of Labor Supply Models/ Working Paper in Economics. — 1998. — № 1.
9. *Gruber J., Saez E.* The elasticity of taxable income: evidence and implications / NBER Working Paper Series. 2000.
10. *King, M.A.* Savings and Taxation. London: Allen&Unwin, 1980.
11. *Vuchelen Jef.* Taxation: Macro Aspects. Vrije Universiteit Brussel. 1999.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РОССИИ

Т.В. ИГНАТОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказская академия государственной службы*

Инновации в сфере предпринимательства определены автором как продукты научно-технической и иной творческой деятельности, обладающие характеристиками новизны и возможности коммерциализации с целью получения предпринимательского дохода. Рассмотрены этапы инновационной деятельности и различные группы ее субъектов. Охарактеризованы основные направления государственной поддержки предпринимательских инноваций, участия государства в венчурном капитале, применение льгот, стимулирующих рост инноваций на предприятиях.

Инновации появляются спонтанно либо целенаправленно в различных сферах жизнедеятельности человеческого общества. Инновациями были изобретение колеса (техническая инновация), введение двойной записи бухгалтерского учета (управленческая), создание профессионального союза (социальная), и даже формирование концепции экономики знаний можно рассматривать как инновацию в экономической науке и практике. В настоящее время подавляющая часть инноваций возникает не стихийно, а в результате планирования, программирования и прогнозирования инновационной деятельности, применения мер ее финансовой поддержки и стимулирования.

В позднеиндустриальном и постиндустриальном обществе инновационная стратегия развития характерна для всех уровней экономики и управления: уровня предприятий и корпораций, уровня отраслей и межотраслевых комплексов; уровня муниципалитетов и административных регионов; национальной экономики в целом; уровня межгосударственной интеграции и глобализации хозяйственных связей. Авторами классических работ по теории инноваций в предпринимательстве являются Й. Шумпетер, Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, П. Друкер, М. Портер, Б. Санто (см.: [3, 6, 9, 12]).

Питер Друкер считал, что инновации — это изменения, создающие новое измерение деятельности. С организационной точки зрения, инновации приводят к росту эффективности, продуктивности, качества, рыночной доли, конкурентоспособности. Существуют технологическая (с акцентом на роль НТП) и экономическая (с акцентом на необходимость снижения издержек и рост рентабельности) концепции инноваций в предпринимательстве. В последнее время развивается институциональная концепция, базирующаяся на анализе транзакционных издержек и сетевого взаимодействия субъектов предпринимательства.

Существующая классификация инноваций показывает, что по сфере возникновения и применения инновации разделяются на технологические, управленческие, маркетинговые, продуктовые, процессные, социальные, политические, правовые, институциональные. Многие инновации находят межсекторальное применение. По глубине происходящих изменений инновации могут быть прерывающими либо поддерживающими текущие тенденции, радикальными либо эволюционными (постепенными, инкрементальными).

Объективной материально-технической основой инноваций в рамках технологической концепции принято считать, прежде всего, научно-технический прогресс. Лавинообразным нарастанием технологических инноваций радикального типа характеризуются периоды электротехнической революции конца XIX века, научно-технической революции середины XX века и информационной революции, приводящей к развитию информационного общества в наши дни.

Инновации в сфере предпринимательства можно определить, на наш взгляд, как продукты научно-технической и иной творческой деятельности, обладающие характеристиками новизны и возможности коммерциализации с целью получения предпринимательского дохода. Соответственно, инновационная деятельность в сфере предпринимательства — это деятельность по разработке, внедрению, производству и коммерческой реализации инноваций, а также товаров и услуг, произведенных с их использованием.

Укрупненная этапизация инновационного процесса включает: этап исследований и разработок; этап передачи инноваций в сферу производства, управления, образования, культуры, искусства; этап реализации инноваций, производства продукции на основе их использования и получения предпринимательского дохода.

Субъектная структура инновационной деятельности определяется взаимодействием следующих экономических факторов:

- разработчики (авторы) инноваций — физические лица, коллективы, организации;
- владельцы инноваций — физические лица и юридические лица различных организационно-правовых форм;
- посредники в процессе внедрения инноваций и оформления прав интеллектуальной собственности на них — фонды венчурного капитала, информационные центры, консалтинговые фирмы, патентные поверенные, патентно-лицензионные службы;
- производители инноваций, специализирующиеся на данной деятельности, — техноцентры, инновационные предприятия, находящиеся в особых экономических зонах, научные организации, технопарки;
- государство как регулятор инновационной деятельности. Например, Б.Н. Кузык и Ю.В. Яковец считают, что только средствами государственного воздействия можно изменить условия для инновационной деятельности [5, с. 225].

В настоящее время в Российской Федерации действует 150 технопарков и бизнес-инкубаторов, около 300 инновационно-технических центров и центров трансфера технологий, около 100 финансовых компаний и венчурных фондов в сфере инноваций и более 160 центров научно-технической информации.

Инновационная деятельность в сфере предпринимательства регулируется и стимулируется государством по следующим направлениям:

- прогнозирование и программирование инновационной деятельности в государственном и частном секторах в международном и национальном масштабе;
- регулирование государственного предпринимательства в сфере исследований и разработок, в том числе: государственно-частного партнерства в отраслях науки, образования, транспортной инфраструктуры; порядка участия государства в венчурном капитале;
- применение системы адресных налоговых льгот, стимулирующих рост инноваций на предприятиях и в корпорациях; определение порядка включения затрат на исследования и разработки в себестоимость продукции, ускоренной амортизации научного оборудования;
- определение порядка льготного кредитования затрат на разработку и внедрение инноваций;
- защита прав интеллектуальной собственности обладателей инноваций, способствующая развитию инноваций, оформлению интеллектуального продукта в мате-

риально-вещественный результат, передаче и распространению инноваций.

Переходный характер институционализации инновационной деятельности в Российской Федерации обуславливает отсутствие базового законодательного акта, регулирующего инновационную деятельность как особый вид деятельности в отличие от научной и научно-технической деятельности, а также деятельности по созданию объектов и реализации прав интеллектуальной собственности. Именно поэтому широко распространенной в научной и учебной литературе является позиция, согласно которой правовой базой инновационных процессов в Российской Федерации является законодательство об интеллектуальной собственности [7, с. 451].

Общая законодательная база правового регулирования инновационной деятельности включает Конституцию Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Уголовный кодекс Российской Федерации (в части уголовной ответственности за нарушение прав интеллектуальной собственности), Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», Федеральный закон от 4 июля 1996 г. № 85-ФЗ «Об участии в международном информационном обмене», Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании», а также ряд законов, действующих до вступления в силу 1 января 2008 г. IV части Гражданского кодекса Российской Федерации: Патентный закон от 23 сентября № 3517-1 (в ред. от 7 февраля 2003 г.); Закон РФ от 23 сентября № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (в ред. от 24 декабря 2002 г.); Закон РФ от 23 сентября 2002 г. № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных»; Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3526-1 «О правовой охране топологий интегральных микросхем» (в ред. от 9 июля 2002 г.); Закон РФ от 6 августа 1993 г. № 5605-1 «О селекционных достижениях».

Специальная законодательная база об инновациях включает следующие виды актов: а) документы декларативного характера (указы, концепции, законы, постановления, соглашения и др.); б) постановления и распоряжения, определяющие функции органов исполнительной власти и аппарата в части инновационной деятельности; в) программные документы, а также документы, определяющие облик и порядок формирования инфраструктуры поддержки, виды прямой поддержки инноваций, льготы и иные механизмы поддержки. Документы этой группы по своему содержанию охватывают такие аспекты, как программы развития и поддержки инноваций, формирование инфраструктуры поддержки инновационной деятельности; г) инструкции о порядке предоставления статистической отчетности и другие документы частного характера [1] (см. также: [2]).

Концепция инновационной политики РФ на 1998–2000 годы предусматривала необходимость разработки Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации», однако данный закон так и не был принят.

Объекты прав интеллектуальной собственности, использование которых приносит коммерческий доход, фактически являются инновациями в предпринимательской сфере. Поэтому правовое регулирование инновационной деятельности осуществляется в рамках гражданского и предпринимательского права в целом.

К документам, на которых основывается политика Российской Федерации в сфере развития инноваций, также относятся «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», утвержденные Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 г. № Пр-536 и содержащие перечни приоритетных технологий развития науки, технологий и техники и критических технологий, и разработанные на их основе правительственная «Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 года», а также Федеральная целевая программа (ФЦП) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», утвержденная Постановлением Правительства

Российской Федерации от 17 октября 2006 г. № 613.

В России приняты «Основные направления реализации государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности», утвержденные распоряжением Правительства РФ от 30 ноября 2001 г. № 1607-р. Их цель состоит в контроле за сферой использования результатов научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета.

Постановлением Правительства Российской Федерации «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности» от 17 ноября 2005 г. № 685 предусмотрена разработка положений о порядке принятия государственными заказчиками научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для федеральных государственных нужд решений о закреплении прав на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности за Российской Федерацией, либо за исполнителем, либо за Российской Федерацией и исполнителем совместно; о порядке проведения конкурсов на передачу хозяйствующим субъектам прав Российской Федерации на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности. Данное постановление способствует развитию деятельности государства в лице уполномоченных органов в качестве лицензиара.

Российская Федерация в 1993–1995 гг. заключила международные двусторонние соглашения о сотрудничестве в области охраны промышленной собственности с рядом стран СНГ, в их числе: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Украина; являлась инициатором создания Евразийской патентной системы и ратифицировала Евразийскую патентную конвенцию (Федеральный закон от 1 июня 1995 г. № 85-ФЗ).

К международным источникам правового регулирования инновационной деятельности, действие которых распространится на Российскую Федерацию в связи с ее вступлением во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), относится Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights, ТРИПС), заключенное в г. Марракеш 15 апреля 1994 г. ТРИПС является первым многосторонним соглашением, регулирующим охрану и использование объектов интеллектуальной собственности с позиций интересов международной торговли.

В России были внесены либо подготовлены предложения по внесению изменений в законодательство, соответствующих ТРИПС, что уже нашло свое отражение в Гражданском кодексе (ГК РФ) от 18 декабря 2006 г., Федеральный закон № 230, часть четвертая [8], которая вступает в силу с 1 января 2008 г.

Содержание главы 69 ГК РФ подтверждает, что при трактовке инноваций как коммерциализируемого нового результата научно-технической и иной творческой деятельности на них распространяются положения о правах на результаты интеллектуальной деятельности, так как авторы и владельцы инноваций имеют интеллектуальные права, в том числе исключительные и зарегистрированные уполномоченными государственными органами.

Вместе с тем, инновационная деятельность в сфере предпринимательства осуществляется не ради себя самой, а в целях получения предпринимательского дохода, который может быть получен не только в результате возмездного отчуждения интеллектуальных прав, но и коммерческой реализации производителями находящихся в их собственности материальных носителей (вещей), в которых выражены соответствующие инновации. Поэтому правовое регулирование инновационной деятельности не может быть ограничено рамками только законодательства об интеллектуальной собственности (как части гражданского законодательства). К тому же отдельные нормы регулирования финансирования и стимулирования инновационной деятельности содержатся в налоговом и финансовом законодательстве, а нормы регулирования прогнозирования, программирования и планирования инновационной деятельности отражены в ряде актов административного законодательства.

Прогнозирование, программирование и планирование инновационной деятель-

ности регулируется Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» и рядом других нормативных актов путем определения целей и принципов научной и научно-технической, инновационной деятельности, разработки прогнозов и программ, утверждения планов.

Правительство Российской Федерации утвердило Программу социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.) [10, ст. 589], в которой в разделе «Реформирование науки и стимулирование инноваций» предусмотрено развитие системы фондов поддержки инновационной деятельности, включая фонды стартового финансирования и венчурного предпринимательства, в том числе создание инновационного фонда в сфере информационных технологий.

Федеральными органами исполнительной власти, к вопросам которых отнесено регулирование и поддержка инновационной деятельности, являются Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по науке и инновациям.

Согласно Положению о Министерстве образования и науки Российской Федерации, утвержденному Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2004 г. № 280, министерство является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, научной, научно-технической и инновационной деятельности, интеллектуальной собственности, а также в сфере молодежной политики, воспитания, социальной поддержки и социальной защиты обучающихся и воспитанников образовательных учреждений. Именно в его ведении находятся вопросы формирования приоритетных направлений развития образования, науки, технологий и техники, перечня критических технологий и приоритетов инновационной деятельности Российской Федерации.

Согласно Положению о Федеральном агентстве по науке и инновациям (Роснаука), утвержденному Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июня 2004 г. № 281, агентство является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по реализации государственной политики, по оказанию государственных услуг, управлению государственным имуществом в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности, включая деятельность федеральных центров науки и высоких технологий, государственных научных центров, уникальных научных стендов и установок, федеральных центров коллективного пользования, ведущих научных школ, национальной исследовательской компьютерной сети нового поколения и информационное обеспечение научной, научно-технической и инновационной деятельности (п. 1 Положения), и организует разработку прогнозов развития научной, научно-технической и инновационной сферы, рынков наукоемкой продукции и услуг, экспертизу и подготовку заключений по проектам федеральных целевых программ, межотраслевых и межгосударственных научно-технических и инновационных программ (п. 5.3), а также осуществляет функции государственного заказчика федеральных целевых научно-технических и инновационных программ и проектов в установленной сфере деятельности (п. 5.9).

После реализации Федеральной целевой научно-технической программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002–2006 гг. в настоящее время начата реализация Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 г. № 613.

Планирование поддержки и стимулирования инновационной деятельности отражено в Плане мероприятий по развитию промышленности и технологий на 2006–2007 годы, утвержденном Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2006 г. № 1695-р. Согласно данному плану в 2007 г. будет проводиться

разработка долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года; разработка концепции федеральной целевой программы по развитию электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы; подготовка концепции о разработке федеральной целевой программы «Энергоэффективная экономика на период до 2020 года», включая подготовку подпрограммы стимулирования развития нефтеперерабатывающих мощностей на территории Российской Федерации, предусматривающей модернизацию и строительство новых нефтеперерабатывающих заводов; разработка программы создания автотранспортных средств нового поколения, работающих на альтернативных видах топлива, в том числе газовом, а также с применением комбинированных энергетических установок.

Таким образом, при разработке государственных прогнозов и программ ключевыми отраслями для осуществления государственной поддержки разработки и внедрения инноваций выбраны автомобильная, электронная и энергетическая.

Финансирование научной и (или) научно-технической деятельности осуществляется государством на основе сочетания финансовой поддержки научных организаций и целевого финансирования конкретных научных и научно-технических программ и проектов.

Федеральное агентство по науке и инновациям Российской Федерации (Роснаука) создало Комиссию по анализу эффективности деятельности федеральных государственных унитарных предприятий, подведомственных Роснауке, и ежегодно утверждает их годовую отчетность и определяет **части чистой прибыли, подлежащей перечислению в федеральный бюджет в последующем году** в соответствии со ст. 20 Федерального закона от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных предприятиях», и п. 1 Постановления Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2004 г. № 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия».

В Российской Федерации действуют государственные (в том числе федеральные), негосударственные и международные фонды поддержки научной и (или) научно-технической деятельности.

Государственные фонды поддержки научной и (или) научно-технической деятельности организуют независимую экспертизу научных и научно-технических программ и проектов, представляемых субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, и на основе конкурса выделяют средства на финансирование указанных программ и проектов. Государственные фонды поддержки научной и (или) научно-технической деятельности ведут отдельный учет средств, выделяемых на реализацию деятельности, предусмотренной их уставами, и на иные цели. Порядок выделения средств на финансирование научных и научно-технических программ и проектов определяется уставами государственных фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности (п. 7 ст. 15).

К государственным фондам поддержки научной и научно-технической деятельности относятся три государственные некоммерческие организации: Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ), Фонд содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы.

Фактически финансированием и стимулированием инноваций непосредственно занимается Фонд содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы, образованный Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 года № 65. Правительством Российской Федерации установлено, что в Фонд направляется 1,5 процента средств федерального бюджета на науку (1075500 тыс. рублей в 2006 году). К основным задачам Фонда относятся: проведе-

ние государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере; оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности; создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.

Профинансировано за 12 лет работы Фонда более 4000 проектов на сумму более 2500,0 млн рублей. Основные средства Фонда направлены на проекты НИОКР, создание сети инновационно-технологических центров, развитие инфраструктуры трансфера технологий, вовлечение студенчества и молодых ученых в инновационное предпринимательство, поддержку участия компаний в выставках, семинарах, подготовку менеджеров.

Поддержанные Фондом предприятия освоили в производстве свыше 1000 запатентованных изобретений, их отчисления государству в виде налогов превышают в 2,4 раза сумму полученных ими бюджетных средств, стоимость их основных фондов увеличилась в 11,3 раза, а выработка на одного работающего — в 12,7 раза (в компаниях по информационным технологиям достигла 1,5 млн. рублей). Доля продукции малых инновационных компаний и выросших из них за эти годы средних компаний в общем объеме российской продукции по ряду изделий составляет десятки процентов, а по некоторым (программный продукт, научное и экологическое приборостроение) приближается к 100%.

Важную роль в поддержании творческого потенциала разработчиков инноваций играет государственная финансовая поддержка их деятельности не только через три государственных научных фонда, но и через президентские гранты для молодых ученых, поддержки ведущих научных школ, правительственные гранты поддержки инновационных вузов, развития эндаументов. Создание фондов целевого капитала (эндаументов) станет возможным с принятием в 2007 г. Федерального закона о целевом капитале.

Венчурное финансирование инвестиционных проектов, в том числе в сфере инновационной деятельности, осуществляет ОАО «Российская венчурная компания», в уставный капитал которой из Инвестиционного фонда Российской Федерации в 2006 г. передано 5 млрд руб., в 2007 г. — 10 млрд руб. согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 24 августа 2006 г. № 516 «Об открытом акционерном обществе «Российская венчурная компания» в 2006 г. Выдачу директив представителям интересов Российской Федерации в совете директоров открытого акционерного общества «Российская венчурная компания» по вопросу утверждения внутренних документов общества осуществляет Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 9 августа 2006 г. № 476 «О создании открытого акционерного общества «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий», данный фонд создается как общество, 100% акций которого находятся в федеральной собственности и уставный капитал которого формируется в размере 1450 млн руб., внесенных в качестве вклада Российской Федерации из средств Инвестиционного фонда Российской Федерации. Права акционера переданы Министерству информационных технологий и связи Российской Федерации. До 2010 г. предусматривается поэтапное отчуждение всего пакета акций, находящегося в федеральной собственности, путем продажи негосударственным инвесторам.

Создание благоприятного климата для инновационной деятельности предполагает содействие не только разработчикам инноваций, но и лицам, их использующим в своей производственной, предпринимательской деятельности. По состоянию на начало 2007 г. общие налоговые и кредитные льготы для предпринимателей, использующих инновации, и венчурных инвесторов при финансировании инновационной деятельности на территории всей Российской Федерации и для предприятий всех от-

раслей и организационно-правовых форм отсутствовали. Прямое, хотя и конкурсное, финансирование и льготы предоставлялись по отраслевому или территориальному признаку.

Согласно Федеральному закону от 22 июля 2005 г. № 161-ФЗ «Об особых экономических зонах» и по результатам проведенного конкурса в конце 2005 г. были приняты правительственные решения о создании особых экономических зон технико-внедренческого типа в городах Москве, Санкт-Петербурге, Томске, Дубне, промышленно-производственного типа на территории Елабужского района Республики Татарстан, Грязинского района Липецкой области. Резиденты зон имеют льготы по уплате арендной платы за пользование земельными участками: размер платы устанавливается в 2% от кадастровой стоимости участка.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. № 328-р была одобрена государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [11, ст. 1226], координация работ по которой была возложена на Министерство информационных технологий и связи Российской Федерации.

В «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и техники на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» в качестве инструмента политики еще в 2002 г. назывались стратегические национальные проекты, часто применяемые в зарубежной практике. С 2006 г. в Российской Федерации началась реализация четырех приоритетных национальных проектов: «Здоровье», «Образование», «Развитие АПК», «Доступное и качественное жилье». В рамках данных проектов предусматривается прямое государственное финансирование передачи ряда инновационных продуктов и технологий в сферу здравоохранения и образования. Предприятия и организации, получившие по итогам открытого конкурса право на заключение и исполнение государственного контракта на поставку оборудования, программного обеспечения, выполнения проектных и иных работ, смогут коммерциализировать производимые ими инновации, а организации-реципиенты проектов смогут применить инновации в своей деятельности. Ряд инновационных образовательных программ вузов — победителей конкурса в рамках проекта «Образование» прямо нацелен на реализацию инновационных разработок в промышленный прототип и дальнейшее внедрение в промышленность, например, программа Московского физико-технического института (государственного университета) «Наукоемкие технологии и инновационная экономика» [4, с. 204–232]. Льготное кредитование сельскохозяйственных производителей-животноводов в рамках проекта «Развитие АПК» позволит произвести обновление и расширение основного стада на базе селекционных достижений, что также создает дополнительные стимулы к развитию владельцам прав на селекционные достижения.

Коммерциализации инноваций как продуктов научно-технической деятельности может способствовать внесение в 2007 г. в Налоговый кодекс Российской Федерации изменений в целях формирования благоприятных налоговых условий для финансирования производства новой продукции или усовершенствования производимой продукции. Именно последние два года стали поворотными в активизации государственной поддержки инноваций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Волынкина М.В.* Инновационное законодательство и гражданское право: проблемы соотношения // Журнал российского права. 2005. № 1.
2. *Волынкина М.В.* Инновационное законодательство России. М.: Аспект-Пресс, 2005.
3. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
4. Конкурс высших учебных заведений, внедряющих инновационные образовательные программы в рамках приоритетного образовательного проекта «Образование»: описание программ. М.: Логос, 2006.

5. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2004.
6. Портер М.Е. Конкуренция. СПб., М., Киев: Издательский дом «Вильямс», 2000.
7. Предпринимательское (хозяйственное) право / Под ред. В.В. Лаптева, С.С. Занковского. М.: Волтерс Клувер, 2006.
8. Российская газета. 2006. Федеральный выпуск № 4225. 22 декабря.
9. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990.
10. СЗ РФ. 2006. № 5.
11. СЗ РФ. 2006. № 11.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ АКЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

И.В. НЕКРАСОВА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит,
Южный федеральный университет*

Применение факторного анализа для моделирования изменения доходности акций на российском фондовом рынке

За два последних года российский фондовый рынок значительно укрепился и стал более эффективным. Свидетельством этого может служить динамичный рост основных рыночных показателей — ликвидности и капитализации фондового рынка. Так, например, среднесуточный оборот на Фондовой бирже ММВБ за первые пять месяцев 2006 года превысил 3 млрд долларов, что фактически в 6 раз превышает результаты начала 2005 года. Соответственно, такой важный рыночный показатель, как капитализация, тоже стремительно вырос. На конец 2006 года капитализация российского рынка акций составляла 90% от ВВП. Если в 2005 году капитализация всего рынка акций составляла порядка 200 млрд долларов, то в 2006 году только один эмитент — Газпром — оценивался рынком в 250 млрд долларов. По итогам прошлого года на российском фондовом рынке разместили свои бумаги более сотни эмитентов на общую сумму, превышающую 270 млрд рублей. Относительно общего объема средств, инвестированных в основной капитал российскими компаниями в 2005 году, это составляет почти 8%. Помимо этого следует отметить, что подъем российского фондового рынка за период 2005–2006 гг. привел к значительному росту доходов паищиков паевых инвестиционных фондов [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что российский фондовый рынок стал интересен не только спекулянтам, но и предприятиям реального сектора, которые все чаще начинают рассматривать фондовый рынок как средство для привлечения инвестиций. В 2005 году международное рейтинговое агентство Moody's повысило суверенный рейтинг России с уровня Ваа3 до уровня Ваа2. Это второй рейтинг инвестиционно-го уровня. Аналогичный рейтинг в этом же году присвоило России агентство Fitch. Агентство отметило быстрый и значительный рост золотовалютных резервов и стабилизацию фонда, в то время как ситуация с реформами по-прежнему не вполне удовлетворяет Moody's.

Все вышесказанное обуславливает актуальность разработки новых методов предсказания доходности инвестиций в ценные бумаги, а также делает возможным поиск закономерностей функционирования рынка ценных бумаг в условиях трансформационной экономики России. В данной работе представлен сравнительный анализ результатов тестирования трехфакторной модели за период 1996–1997 гг. и 2004–2005 гг.

Все факторные модели основаны на предположении о том, что ценные бумаги, испытывающие сходные воздействия со стороны определенных факторов, будут обладать сходным инвестиционным поведением. Любой аспект доходности ценной бумаги, не объясненный факторной моделью, является уникальным или специфическим для данной ценной бумаги и, следовательно, не коррелирован с уникальными аспектами доходностей других ценных бумаг. Если существует значительная корреляция между остатками факторных регрессий, это говорит о том, что либо не учтены все факторы, влияющие на доходность ценных бумаг, либо не все факторы определены верно

для данного временного интервала. Поэтому часть систематического риска ошибочно попадает в несистематический (не факторный) риск, вызывая высокую корреляцию остатков факторных регрессий.

Для небольших периодов времени лучше использовать факторные модели, где в качестве факторов выступают переменные, характеризующие деятельность отдельных фирм. Причем вводимые в модель факторы должны отражать изменения в ожиданиях инвесторов в отношении цен на финансовые активы. Курсы ценных бумаг отражают оценку текущей стоимости перспектив соответствующих компаний. Поскольку факторные модели исходят из того, что цена акций зависит от ожидаемых значений факторов, вводимых в модель, то при изменении ожиданий инвесторов относительно факторов цена на акции также будет меняться. Так как доходность акций значительно зависит от изменения их цены, следует ожидать, что их доходность будет более тесно коррелирована с изменениями ожидаемых в будущем значений факторов, чем с их фактическими изменениями. Например, повышения значения индекса РТС, которое ожидалось, может не иметь никакого влияния на курс акций компании, доходы которой очень чувствительны к фондовому индексу. Однако если все ожидали падения индекса, то последующий его рост значительно повлияет на курс акций компании. Поэтому необходимо отбирать факторы, которые отражают изменения в ожиданиях, а не в реализации, поскольку последние включают оба типа изменений. Довольно распространенным способом достижения этой цели является выбор переменных, которые включают изменения в рыночных ценах. Например, разность в доходности двух портфелей — одного, состоящего из ценных бумаг, которые не зависят от изменения фондового индекса, и другого, состоящего из ценных бумаг, которые предположительно зависят от фондового индекса, — может быть использована в качестве фактора, измеряющего изменения в ожидаемом значении фондового индекса. Данный подход, учитывающий изменения в ожиданиях, был реализован, в частности, Е.Ф. Фамой и К.Р. Френчем при определении факторов, влияющих на доходность акций [3]. Они нашли, что месячная доходность связана с тремя факторами: фактором рыночного индекса, фактором размера капитализации и фактором отношения балансовой стоимости к рыночной. В виде уравнения их факторная модель для акций выглядит следующим образом:

$$R_{it} - R_{ft} = a_i + K_{i1}(R_{mt} - R_{ft}) + K_{i2}SMB_t + K_{i3}HML_t + e_{it}, \quad (1)$$

- где R_{it} — доходность вложения средств в i -тую акцию за период t ;
- R_{ft} — доходность вложения средств в безрисковый актив за период t ;
- $R_{it} - R_{ft}$ — премия за риск от инвестиций в i -тую акцию за период t ;
- $R_{mt} - R_{ft}$ — фактор рыночной премии за риск за период t ;
- HML_t — фактор отношения балансовой стоимости к рыночной;
- SMB_t — фактор размера капитализации.

Фактор рыночной премии за риск согласно данной модели представляет собой разность месячных доходностей рынка акций и одномесячных казначейских векселей. Фактор размера капитализации рассчитывается как разница в месячной доходности по двум индексам — индексам «мелких» и «крупных» акций. Индекс «мелких» акций включает акции компаний, которые имеют курс ниже уровня медианных курсов на Нью-Йоркской фондовой бирже, а индекс крупных акций состоит из акций компаний, которые имеют курс выше медианного. Под размером здесь понимается курс акции в конце июня каждого года, умноженный на количество размещенных на этот момент акций. Фактор отношения балансовой стоимости к рыночной также представляет собой разницу, но в данном случае — это разница в месячной доходности по двум индексам — индексам акций с большим и малым отношением балансовой стоимости к рыночной. Под балансовой стоимостью здесь понимается стоимость собственности акционеров согласно балансовой ведомости компаний. Под рыночной стоимостью — то же самое, что и размер капитализации, использованный в определении предыдущего

фактора. Индекс акций с высоким отношением состоит из тех акций, что находятся в верхней трети спектра значений HML_t , а индекс акций с низким отношением состоит из тех акций, что находятся в нижней трети.

По мнению автора, факторы, заложенные в данной модели, могут быть использованы для прогнозирования доходности акций на российском рынке, поскольку данные факторы непосредственно связаны с фондовым рынком и рассчитываются через доходности компаний — микроэкономические переменные, в отличие от таких макроэкономических факторов, как ВВП или инфляция, рассчитываемая через индекс потребительских цен.

Исходя из вышесказанного, мы решили протестировать данную модель для российского фондового рынка и сравнить полученные результаты исследования с теми, которые получили Е.Ф. Фама и К.Р. Френч. Для того чтобы узнать, насколько хорошо данная модель описывает процесс образования доходов, автор помимо вышеназванной модели протестировал однофакторную модель, где в качестве фактора использовалась рыночная премия за риск. Результаты этого исследования были представлены автором в журнале «Экономика и математические методы» в 2001 году [1]. Дадим краткую характеристику этого исследования, для того чтобы сравнить полученные результаты с последующими.

Для анализа были использованы данные о котировках 22 компаний за период 1996-97 гг. в РТС. Выбранный период объясняется тем, что в 1996 году российский рынок начал играть весомую роль в экономике России. На рынке уже обращалось достаточно большое количество ценных бумаг, наблюдался значительный рост числа инвестиционных компаний, активизировался интерес к российской экономике зарубежных инвесторов, в основном завершился процесс создания инфраструктуры фондового рынка. С начала 1996 года РТС начала работать в режиме реальных торгов. Период 1996-97 гг. характеризовался как взлетами, так и падениями фондового рынка, что говорит о его репрезентативности. Тестируемая однофакторная модель имела следующий вид:

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_{it} (R_{mt} - R_{ft})^* b_{it} + e_{it} \quad (2)$$

где R_{it} — доходность i -той акции за период t ;
 R_{mt} — доходность индекса РТС за период t ;
 R_{ft} — доходность безрискового актива за период t ;
 α_{it}, b_{it} — коэффициенты факторной модели;
 e_{it} — величина случайной ошибки.

В данной модели исследовалась взаимосвязь между премией за риск при вложении в i -тую акцию ($R_{it} - R_{ft}$) и первым фактором из модели Е.Ф. Фамы и Р.К. Френча — рыночной премией за риск ($R_{mt} - R_{ft}$). В качестве безрискового актива были выбраны валютные облигации Внешэкономбанка. Выбор данных облигаций обусловлен тем, что эксперты фондового рынка оценивают вложения в них как один из наименее рискованных.

Кроме того, мы рассматривали долларовую доходность акций, что также предопределило выбор в качестве доходности без рискового актива доходность облигаций ВЭБа. Модель строилась методом временных рядов. Для оценки чувствительности к факторам применялся метод наименьших квадратов.

Результаты исследования данной модели представлены в таблице 1. По результатам таблицы мы видим, что коэффициент детерминации (R^2) для четырех компаний меньше 0,1 — Ижорские заводы, Нижневартковскнефтегаз, Татнефть и Пермьэнерго. Тест Фишера показал незначимость уравнений для этих компаний. Для 10 компаний (R^2) меньше 0,5, для 8 компаний — более 0,5. Только для 3 компаний (R^2) близок к единице (колеблется в пределах от 0,7 до 0,84). Это свидетельствует об относительно невысокой взаимосвязи между премией за риск от вложения в i -тую ценную бумагу ($R_{it} - R_{ft}$) и рыночной премией за риск ($R_{mt} - R_{ft}$). Тест Стьюдента на значимость коэффициентов уравнения регрессии показал значимость коэффициента Бета (b_{it}), поэтому данная модель

может быть использована для определения риска финансовых активов. Это подтверждают и высокие значения теста Фишера, полученные для всех компаний за исключением вышеназванных четырех. Однако матрица корреляций между отклонениями от характеристической линии для акций различных компаний в рамках данной модели свидетельствует о наличии факторов, являющихся значимыми для всех акций за исследуемый период, но не учитываемых данной моделью [3]. Исходя из этого, мы сочли целесообразным ввести два дополнительных фактора из модели Е.Ф. Фамы и К.Р. Френча — размер капитализации и фактор отношения балансовой стоимости к рыночной, с целью улучшения желаемых результатов. Полученная таким образом трехфакторная модель рассчитывалась для того же периода. Для определения фактора капитализации были взяты данные о капитализации на 31.12.96 г. и 31.12.97 г. и ранжированы. Затем были определены группы предприятий с «мелкими» и «крупными» акциями. Для каждой группы рассчитывалась доходность. После этого определялась разница в доходности «мелких» и «крупных» акций. Аналогично считался и третий фактор, только бралась нижняя треть и верхняя треть спектра значения отношения балансовой стоимости к рыночной. Результаты исследования данной регрессии представлены в таблице 1.

В трехфакторной модели коэффициент детерминации по всем предприятиям выше, чем в однофакторной, что говорит о лучшем приближении уравнения трехфакторной модели, чем однофакторной. Так, в частности, в отличие от первой модели наивысшие значения (R^2) имеют уже 8 предприятий (в пределах от 0,7 до 0,87). Тест Фишера показал незначимость уравнений для трех предприятий: Ижорские заводы, Иркутскэнерго и Татнефть. Это говорит о том, что доходность акций компаний Татнефть и Ижорские заводы как в первом, так и во втором тесте практически не зависит от выбранных факторов, так как вложения в акции данных компаний имеют значительный нерыночный риск.

Сравнительный анализ t-теста коэффициента (b_{it} — в первой регрессии, k_{it} — во второй), характеризующего степень чувствительности доходности акций к рыночной премии за риск, показал более высокую значимость данного коэффициента для трехфакторной модели.

В ходе дальнейшего исследования мы проанализировали взаимосвязь между:

- 1) доходностью и фактором размера капитализации (SMB);
- 2) доходностью и отношением балансовой стоимости к рыночной (HML).

В развитой рыночной экономике с достаточной степенью достоверности установлен характер взаимосвязи между доходностью акции и факторами $\frac{BV}{MV}$ и $\frac{BV}{MV}$. Это подтвердили результаты исследования Е.Ф. Фамы и К.Р. Френча, которые рассматривали доходность акций, котируемых на NYSE, AMEX и системе NASDAQ за период с июля 1963 по декабрь 1990 г. А именно, быстрорастущие акции, имеющие низкие показатели $\frac{BV}{MV}$, демонстрируют более низкие показатели доходности, чем устойчивые акции, имеющие более высокие показатели $\frac{BV}{MV}$.

Что касается размера капитализации, то здесь существует обратная взаимосвязь размера и средней доходности, т.е. акции более мелких фирм дают большую доходность, чем акции крупных. Данная закономерность носит название «эффекта размера» (size effect) в доходности акции.

Исследование, проведенное в 1996–1997 гг., показало, что в 5 случаях из 22 коэффициент при факторе размера капитализации (SMB) имеет отрицательный знак, а в 17 случаях положительный (таблица 1). Поскольку выборка является небольшой и период времени непродолжительный, на основании полученных результатов мы не смогли сделать вывод о том, что имеет место прямая зависимость между доходностью и размером капитализации компании.

Для написания данной статьи мы протестировали ту же самую трехфакторную модель для более позднего двухлетнего периода, т.е. за период 2004–2005 гг. (таблица 2). Выборка включала 23 компании предприятий отраслей связи, энергетики, машиностроения и металлургии. Из 23 компаний 8 предприятий остались теми же самыми, что и при

Таблица 1
Показатели эмпирической проверки за период 1996–1997гг.

	Однофакторной модели				Трехфакторной модели							
	R-кв.	F-тест	t-тест(b)	t-тест(a)	R-кв.	F-тест	t-тест(к3)	t-тест(к2)	t-тест(к1)	t-тест(a)		
ПРЕДПРИЯТИЕ												
1 Ижорские заводы	0,04048	0,92806	0,9633589	1,688507	0,20739	1,7444	-1,3779578	1,87525943	1,2291197	1,67536713		
2 Иркутскэнерго	0,12375	3,10686	1,7626276	-0,364289	0,19635	1,62887	0,7620031	-0,2491401	2,0263301	-0,31471203		
3 КАМАЗ	0,46356	19,0108	4,3601413	-1,310601	0,63454	11,5751	1,1712131	0,07144827	5,6471594	-1,44040678		
4 Коминедель	0,4035	14,8819	3,8577019	-0,505191	0,50364	6,76444	0,2970316	0,5316445	4,4017527	-0,51156285		
5 Красноярскэнерго	0,13427	14,8819	1,8472076	0,128693	0,3643	3,82039	-0,4247173	1,46257706	2,5911351	0,11018008		
6 Ленэнерго	0,55752	27,7201	5,2649903	0,899124	0,70085	15,6184	-2,6170747	3,06203224	6^859055	0,86760377		
7 Лукойл	0,84017	115,647	10,75394	0,864452	0,87215	45,478	1,3386627	-1,9488825	10,76804	1,00986442		
8 Мосэнерго	0,26865	8,08135	2,8427719	0,393478	0,4261	4,94966	1,4433402	-2,0660709	2,6352138	0,51975274		
9 Нижнеартовск-нефтегаз	0,08268	1,98296	1,4081755	0,357765	0,77028	22,354	3,797385	-0,7472433	4,5285055	0,91310554		
10 Норильский никель	0,25736	7,62423	2,7612017	-0,356389	0,34996	3,58909	1,2672393	-0,708208	3,0941804	-0,28249895		
11 Ноябрьскнефтегаз	0,40655	15,0712	3,8821605	-0,62271	0,69144	19,9392	-1,1727324	2,74424197	5,8614565	-0,9057432		
12 Оренбургнефтегаз	0,69475	50,0732	7,0762438	0,054328	0,81616	29,5969	-2,2728977	3,22547544	8,9022261	-0,08621488		
13 Пермьэнерго	0,03542	0,8078	0,8987756	0,963446	0,33303	3,32875	-0,6417199	1,76667353	1,6448414	1,05509894		
14 ПТС, С.-Петербург	0,28481	8,76115	2,959924	-0,665638	0,48679	6,32357	-2,2096082	2,71999476	3,4551765	-0,89419508		
15 Пуэртонефтегаз	0,53093	24,9017	4,9901633	0,336097	0,63001	11,352	-0,132334	1,05528682	5,7256942	0,3469717		
16 РАО ЕЭС России	0,79869	87,2864	9,3427165	1,123116	0,80339	27,2422	-0,6840574	0,58471967	8,6371184	1,03716729		
17 Ростелеком	0,64118	39,3127	6,269984	-0,290972	0,71244	16,5165	-1,2254711	0,36934622	5,9108902	-0,38502551		
18 Самарэнерго	0,19479	5,3222	2,3069893	0,872324	0,43895	5,21571	0,6416607	0,57748797	3,2935825	1,03025172		
19 Сургутнефтегаз	0,54497	26,3485	5,1330744	-0,313084	0,60147	10,0613	-1,0887117	0,47633941	4,6593657	-0,38633686		
20 Татнефть	0,04018	0,92106	0,9597183	2,349784	0,19544	1,61939	-0,1349475	0,9159074	1,4264628	2,42934069		
21 Томскнефть (ВНК)	0,54914	26,7956	5,1764466	0,117827	0,64368	12,0433	0,3085622	0,64089348	5,9437144	0,14163919		
22 Юганскнефтегаз	0,41482	15,5956	3,9491229	-0,590532	0,80279	27,1382	2,342237	0,21069069	7,8649412	-0,82745395		

Показатели эмпирической проверки за период 2004–05 гг.

Таблица 2

ПРЕДПРИЯТИЕ	Однофакторной модели				Трёхфакторной модели							
	R-кв.	F	Значимость F	t-тест(X_1)	t-тест(Y)	R-кв.	F	Значимость F	t-тест(X_2)	t-тест(X_3)	t-тест(X_1)	t-тест(Y)
1 Аэрофлот — Рос. Авиа-линии	0,244368727	6,791332541	0,016497054	2,606018523	2,234126355	0,283775475	2,5093314	0,089656236	2,32901723	0,930681995	-0,10869352	2,36656772
2 Автоваз	0,341774471	10,903995858	0,003393039	3,302114259	-0,2189995935	0,55815181	8,0003982	0,00119378	3,24288895	2,658347833	-0,58257023	0,64159568
3 Башкирэнерго	0,600203985	31,52678665	0,0001425533	5,614871918	0,935244319	0,630072844	10,787154	0,000232474	5,26487833	1,200788736	0,089948964	1,2713018
4 Северсталь	0,510120832	21,86771384	0,000129151	4,676292745	2,575134108	0,810584646	27,102886	0,00000044925	5,74285397	-0,33054612	-5,30520063	3,58217408
5 РАО ЕЭС России	0,550838467	25,75378107	0,000502414	5,074818328	0,540280401	0,609320901	9,8777549	0,000384878	5,06209996	-1,66099849	-0,80026018	-0,0358721
6 ГАЗ	0,427234803	15,66423885	0,000718606	3,957807328	-0,303316525	0,834564229	31,949399	0,0000012579	6,25455442	6,794116746	1,391724221	1,75784939
7 Газпром	0,353662993	11,49079008	0,00276338	3,389806791	0,537068919	0,675030847	13,155696	0,0000699349	4,0626984	4,302449632	0,854214128	2,1126988
8 ГКМ Норильский никель	0,56024048	26,75337216	0,000399412	5,172366205	0,790730822	0,739947492	18,020723	0,00000876325	5,40695284	0,008376692	-3,43647369	0,91097516
9 Торговый дом «ГУМ»	0,009427631	0,199864503	0,65940707	0,447062079	-0,637475234	0,01190081	0,0762796	0,972038425	0,36680323	0,124044483	-0,13116597	-0,5316183
10 Иркутскэнерго	0,400405345	14,02366109	0,00119391	3,744817898	0,646999554	0,498241207	6,2889334	0,003809473	4,11161865	0,947128157	1,888628782	0,95660805
11 Красноярскэнерго	0,292216038	8,670070418	0,007742005	2,94449833	0,747849635	0,330191766	3,1221093	0,050242151	2,60974062	0,813733648	-0,35520568	0,95837365
12 Кубаньэнерго	0,30210825	9,090626516	0,006590788	3,015066586	3,465486976	0,377081303	3,8338576	0,026555525	3,29043458	0,046258449	1,449162475	3,31030529
13 Лукойл	0,728734889	56,41504218	0,0000002230	7,510994753	1,603928748	0,787621903	23,487695	0,00000131541	8,08028076	-2,25201949	-0,28837305	0,87569007
14 Мосэнерго	0,260078376	7,381384345	0,012917086	2,716870322	1,663658422	0,27430557	2,3939396	0,100301388	2,43935474	0,527055777	-0,12609767	1,68099163
15 Пермьэнерго	0,115367566	2,738672911	0,112815993	1,654893625	1,145863578	0,244712728	2,0519971	0,140653486	1,37302364	1,58177595	-0,32478794	1,6364314
16 Ростелеком	0,653999732	39,69359456	0,0000030107	6,300285276	-0,05968048	0,668275668	12,758825	0,000084661	6,01752503	-0,90225309	-0,22708494	-0,3554689
17 Ростовэнерго	0,443324156	16,723929	0,000524603	4,089490066	1,095326315	0,537264276	7,3533846	0,001821847	4,58652061	0,092578152	1,8911205	1,11562188
18 Сбербанк России	0,502431378	21,20323372	0,000153087	4,604914084	2,043277283	0,912462102	66,016283	0,000000003096	12,3414777	-1,63944953	8,301206884	3,85653721
19 Сибнефть	0,710319902	51,49376178	0,0000004494	7,175915396	-0,855066574	0,746554215	18,655574	0,00000688949	6,84059413	1,450905519	-0,2851009	-0,33857
20 Сургутнефтегаз	0,504661912	21,39528619	0,000145756	4,625503885	1,353844435	0,543718245	7,5469791	0,001602301	4,74275026	0,055872332	1,226821808	1,2883531
21 Татнефть	0,722711379	54,73336378	0,0000002818	7,398200037	0,185700799	0,744520921	18,456694	0,00000742394	6,84357111	0,583591589	-0,89059595	0,36387229
22 Ярэнерго	0,026802617	0,578356431	0,455411851	0,760497489	1,60166774	0,173136956	1,3261375	0,295283987	0,68985312	1,829117391	0,699285582	2,16888014
23 ЮКОС	0,603274104	31,93327262	0,0000131177	5,650953249	-4,245665407	0,615084746	10,120505	0,000335545	5,15789882	0,55001801	-0,32942914	-3,6834431

тестировании в 1996–1997 гг. Результаты исследования показали, что в 5 случаях из 23 наблюдений имеет место отрицательный знак при факторе размера капитализации, а в 18 случаях — положительный знак (таблица 2).

Следовательно, полученные данные позволяют, уже с большей степенью уверенности, сделать вывод, что в России в отличие от развитых стран имеет место прямая зависимость между размером капитализации компании и доходностью ее обыкновенных акций. Очевидно, это обусловлено неразвитостью фондового рынка России, которая проявляется в незначительном числе акционеров по сравнению с развитыми странами. Это, в свою очередь, обуславливает недостаточный спрос на корпоративные ценные бумаги. В силу незначительного числа акционеров, а также в силу того, что в странах с трансформационной экономикой высокая доходность акций компании ассоциируется прежде всего с их размером (чем больше объем эмиссии, тем больше доходность), может наблюдаться прямая зависимость между доходностью акций и размером капитализации компании. Данное утверждение, конечно, нуждается в дальнейшей проверке (необходимо увеличить размер выборки в два раза, а также период наблюдения), однако это не уменьшает практическую и теоретическую значимость проведенного исследования.

Что касается характера взаимосвязи отношения балансовой стоимости к рыночной (NML_t) с доходностью отдельно взятой ценной бумаги, то исследование не показало какой-либо значимой зависимости между этими переменными. Так, в регрессии, рассчитанной за период 1996–1997 гг., в 12 случаях коэффициент при переменной NML_t имеет отрицательный знак, а в 10 случаях положительный (число наблюдений — 22). Похожая картина наблюдается при анализе той же регрессии в 2004–2005 гг. А именно, при выборке, равной 23 наблюдениям, в 14 случаях коэффициент при переменной NML_t имеет отрицательный знак, а в 9 — положительный.

В заключение хотелось бы отметить, что для профессиональных инвесторов многофакторные модели являются интуитивно привлекательным методом анализа. Они в точном и легко проверяемом виде учитывают сущность фундаментальных экономических и финансовых сил, влияющих на доходности ценных бумаг. Однако необходимо помнить, что ключевые факторы, влияющие на доходность ценных бумаг, меняются с течением времени. И факторная модель, показывающая хорошие результаты для одного периода времени, может давать плохие результаты для прогнозирования доходности для другого периода. Однако существуют факторные модели, такие как модель Е.Ф. Фамы и К.Р. Френча, которые позволяют определять основные закономерности функционирования финансовых рынков различных стран, а также определять уровень их экономического развития на основе анализа финансовых рынков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Максимов В.А., Некрасова И.В. Прогнозирование доходности инвестиций на фондовом рынке // Экономика и математические методы. 2001. Т. 37. № 1.
2. Шабров Н. Российский фондовый рынок: основные тенденции // www.ofintrade.ru.
3. Fama E.F., French K.R. Common risk factors in the returns on stocks and bonds // Journal of financial economics. 1993. № 33.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

С.В. ЛАПТЕВ,

*доктор экономических наук, профессор,
Липецкий государственный технический университет*

Современная экономическая теория, несмотря на определенные внешние успехи, находится в состоянии внутреннего кризиса, несогласованности между ее отдельными направлениями, несоответствия между миссией экономической науки и ее методологическими установками, между теорией и практикой. Рассмотрим, в чем проявляются внутренние противоречия и несоответствия экономической науки, проанализируем возможные пути их преодоления.

Отдельные направления современной экономической теории развиваются подчас независимо друг от друга, без постановки и решения общих задач, разумной специализации на решении отдельных аспектов этих общих задач. Некоторые направления и течения объединяются вокруг главного направления — неоклассики, образуя таким образом расширенную сферу его влияния. Другие остаются относительно обособленными и самостоятельными. Каждое научное направление решает свои, достаточно частные задачи, пытается создать для себя и методологию, и теорию, и инструментарий прикладных исследований. Система экономического знания оказывается лишенной подлинного единства. Как представляется, главная причина такого отсутствия единства — отсутствие подчиненности отдельных направлений экономической теории решению ее главной практической задачи: «практическая польза науки зависит от ее способности предвидеть будущее» [9, с. 330].

Важнейшая задача экономической науки, прежде всего экономической теории, — предвидеть будущее, по крайней мере важнейшие качественные изменения экономической организации общества, его подсистемы либо фирмы. Тогда, зная внутренний, естественный ход вещей, можно сделать вмешательство в этот ход минимальным, избегая избыточной растраты ресурсов и сводя к минимуму бесполезные либо вредные попытки противодействия естественному, закономерному развитию экономики и общества. «Поэтому совершенномудрый, совершая дела, предпочитает недеяние» [5, с. 12].

Между тем современная экономическая теория фактически отказалась от исследования системы объективных законов экономического развития. Прикладное экономическое планирование и прогнозирование основываются на экстраполяции сложившихся экономических тенденций или соотношений, поэтому в принципе не способны обосновать системные качественные изменения в экономике и обществе. Неоклассика как господствующее направление экономической теории, в силу своей общей ориентации на исследование статичных состояний равновесия, не обладает методологией и возможностями для объяснения системы качественных изменений в экономике.

Институционализм (в том числе и неоинституционализм) исследует либо влияние общественных институтов на развитие экономики, либо экономические механизмы функционирования общественных институтов, не имеет в составе своего предмета набора движущих сил экономического развития. По причине локальности и фрагментарности исследуемых сил, влияющих на развитие экономики и общества, не способны стать сами либо выработать на собственной основе концепцию, удовлетворительно объясняющую общественно-экономическое развитие, и такие направления экономической теории, как теория контрактов, социальная экономика, биоэкономика, экологи-

ческая экономика, поведенческая экономика, эконофизика. Эволюционная экономика исходит из того, что процесс взаимодействия экономических переменных и институциональных предпосылок развития «является недетерминированным, открытым и необратимым» [2, с. 664].

В целом же практически все направления современной экономической теории, за исключением политической экономии, основывающейся на марксистском формационном подходе, отказались от попыток объяснить причинно-следственные механизмы процесса социально-экономического развития общества. Соответственно «осознание того факта, что социальные науки не могут предсказывать будущие исторические изменения, привело некоторых современных авторов к разочарованию в способностях разума и к защите политического иррационализма» [8, с. 563].

Именно познание причин дает понимание того, как и почему возникают качественные перемены в процессе социально-экономического развития. Отказ от познания причинно-следственных механизмов социально-экономического развития абсолютным большинством течений и направлений современной экономической науки закономерно приводит к неспособности достаточно точного и адекватного предвидения и прогнозирования будущего. Только марксистская политэкономия пыталась последовательно найти ответ на вопрос о причинах и движущих силах процесса социально-экономического развития. «Основная идея Маркса о естественно-историческом развитии общественно-экономических формаций» состояла в «выделении из разных областей общественной жизни области экономической, ...из всех общественных отношений — отношений производственных» [6, с. 133–134], а также в выведении исторически конкретных производственных отношений из уровня и характера развития производительных сил.

Сама историко-экономическая концепция Маркса, объясняющая причины и движущие силы процесса социально-экономического развития общества, была огромным шагом вперед для своего времени. Однако в одно и то же историческое время при примерно равном уровне развития производительных сил социально-экономическая организация разных стран нередко оказывалась существенно различной. Поэтому на деле производительные силы следовало признать лишь одной из внешних причин определенной социально-экономической организации общества, наряду с другими внешними причинами. Марксистскую концепцию не без основания стали обвинять в механицизме, т.е. в попытках объяснить изменение и развитие сложной социально-экономической системы общества на основе воздействия внешних (механических) причин. Получилось противоречие: из воздействия отдельных, наиболее значимых факторов развитие экономики и общества объяснить нельзя, поскольку эти факторы остаются внешними по отношению к непосредственной организации общества. Сложная же организация любой саморазвивающейся системы имеет причины своего развития прежде всего в самой себе. Но и без воздействия разнообразных внешних (по отношению непосредственно к самой организации общества) факторов развитие общества и экономики также объяснить нельзя. Наличие этого противоречия до известной степени объясняет, почему господствующие направления экономической теории, ориентированные на получение ближайших практических результатов (прибыли, экономической выгоды), отказались от поиска причинно-следственных механизмов, на основе которых можно было бы объяснить процесс социально-экономического развития. Не суля ближайшей и непосредственной выгоды, выявление таких механизмов, разработка подходов к их пониманию и практическому использованию требуют значительных затрат времени и ресурсов представителей экономического сообщества.

Описанное противоречие является частным проявлением более общего противоречия человеческого познания, которое сформулировал и осмыслил еще Б. Спиноза, — противоречия между выявлением отдельных частных, конечных внешних причин развития явления или предмета и обусловленностью этого явления или предмета собственным процессом его саморазвития как целого. Отдельные причины и факторы развития до тех пор не будут достаточными для объяснения всех особенностей

предмета или явления, пока в голове исследователя они не будут объединены в некое целое, составив такой комплекс взаимно влияющих друг на друга элементов, который уже является причиной самого себя. «Требования для объяснения несотворенной вещи таковы:

I. Чтобы определение исключало всякую причину, т.е. чтобы его объект для своего объяснения не нуждался ни в чем другом, кроме своего бытия...

IV. И, наконец (хотя отмечать это и нет большой необходимости), требуется, чтобы из определения вещи выводились все ее свойства» [10, с. 153].

Разумеется, идея субстанции Спинозы, как и все научные понятия, является лишь научной абстракцией: никакая ограниченная и конечная вещь не может быть во всех деталях полностью объяснена из себя самой. — Всегда есть и внешние по отношению к ней факторы, и другие вещи, которые также на нее влияют. Но эта абстракция в науке продуктивна и оправданна. Если в мире существуют самоорганизующиеся и саморазвивающиеся системы, внутренняя логика и абсолютно доминирующая совокупность причин и факторов развития которых коренятся в них самих, следовательно, и в науке должны иметь место абстракции субстанции, некоторого саморазвивающегося основания, состоящего из совокупности конкретных причин, коренящихся в самих этих системах, организующих и объясняющих развитие последних.

Если выделенные в ходе исследования причины и факторы не могут в полной мере объяснить развитие явления либо процесса, то либо это явление (процесс) не образует устойчивого целого, либо выявленный набор причин и факторов не является достаточным для объяснения развития. Либо само это явление (процесс) определено неправильно: не содержит в себе целостной совокупности взаимодействующих сторон, действие которых формирует развитие. Следовательно, по отношению к саморазвивающимся системам задача правильного и адекватного объяснения процесса саморазвития состоит в значительной мере в том, чтобы правильно применить методологию концепции саморазвивающейся субстанции. Между тем системный, субстанциональный подход к исследованию экономики и общества, выявлению подлинных причин, достаточных оснований их развития до сих пор не применен ни одним из направлений современной экономической теории.

Последовательное применение системного субстанционального подхода к исследованию социально-экономического развития означает, что саморазвивающейся субстанцией и достаточным основанием для объяснения процесса развития должен быть признан достаточно полный набор факторов, влияющих на социально-экономическое развитие общества, а также связей между ними, составляющих в совокупности некий общий каркас социально-экономической организации этого общества. Для объяснения развития исторически конкретного общества или исторически конкретной экономической системы необходимо вычленить совокупность экономических, социальных, политических, культурных, семейно-бытовых и прочих факторов, сколько-нибудь существенно влияющих на процесс развития, и далее правильно, адекватно реальным особенностям исторической эпохи структурировать в теоретической модели систему связей между всеми этими факторами.

Последовательному применению системного, субстанционального подхода к исследованию развития экономики и общества мешает не только отказ преобладающей части ученых-экономистов от решения задачи выявления причинно-следственных механизмов развития, но и недостаток концептуальных идей, объединяющих разрозненные направления экономической науки, отсутствие достаточной внутренней согласованности между теоретическими и прикладными исследованиями в рамках даже отдельных направлений экономической науки. На практике обычно реализуется релятивистский подход: в каждом конкретном случае применяется тот инструментарий исследования, который может обеспечить получение удовлетворительных практических или прикладных результатов. Между теорией, методологией и практически результатами может отсутствовать необходимая внутренняя связь — их взаимная зависимость может быть временной и случайной.

«В рамках существующих ортодоксальных концепций заниматься интеграцией теоретического и прикладного знания «непрактично»: легче доказать существование равновесия в умозрительной модели или построить («подогнать») временной ряд на хороших данных, но «смешивать два эти ремесла» мало кому удается» [1, с. 72]. При этом в качестве теории и методологии могут применяться любые концепции — лишь бы они обеспечили получение «практически значимых» результатов. Некоторая доля плюрализма в системе теоретических взглядов и методологических установок в экономической теории необходима и даже полезна: без нее конструктивное взаимодействие представителей разных направлений и течений в науке просто невозможно.

Однако развитие науки ценно не только получением ближайших практических результатов, но и развитием методов, расширением возможностей их продуктивного применения, точным определением условий, при которых каждый определенный набор методов продуктивен. Последнее невозможно без создания добротной теории, охватывающей все обширное пространство применения самых разнообразных методов экономической науки. Между тем ни одно из направлений современной экономической науки в настоящее время не обладает набором теоретических и методологических положений и установок, на основе которых можно выработать наилучшие подходы к решению общих задач объяснения причинно-следственных механизмов социально-экономического развития и прогнозирования системных качественных изменений в этом развитии.

Не может эту объединительную роль выполнить и современная философская методология науки. «Современная методологическая концепция, или «логика открытия», представляет собой просто ряд правил (может быть, даже не особенно связанных друг с другом) для оценки готовых, хорошо сформулированных теорий» [4, с. 258]. Мы считаем, что такую объединительную роль для отдельных направлений экономической теории и экономической науки вообще может выполнить общенаучная философская теория саморазвивающихся органических систем, соединенная со спинозианским субстанциональным подходом к объяснению функционирования и развития внутренне целостных предметов и процессов.

Значительную трудность методологического и общетеоретического порядка представляет собой объяснение и предвидение результатов одновременного действия на экономические явления и процессы множества экономических, социальных, политических, культурных и иных факторов, сложнейшим образом взаимосвязанных между собой. Если не структурировать и не фиксировать в теории определенным образом взаимодействие этих факторов между собой, предсказать результаты этого взаимодействия просто невозможно. Маркс в теории общественно-экономической формации упрощенно, но в значительной степени в соответствии с характером их реальной взаимосвязи между собой в его конкретное историческое время, структурировал взаимную связь факторов, влияющих на социально-экономическое развитие общества. Экономический базис, экономические отношения получили абсолютный приоритет, статус основы по отношению ко всем прочим факторам и отношениям.

Иной подход, альтернативный подходу Маркса к объяснению общественного развития, — общецивилизационный — фактически признавал временный, исторически ограниченный характер субординаций отдельных факторов развития общества между собой. Рациональный подход к исследованию социально-экономических явлений и процессов должен состоять в том, чтобы установить из опыта реальный и конкретный характер связи между разнообразными факторами общественного развития для каждого исторически определенного периода времени. Это даст возможность понимать и предсказывать результаты качественного взаимодействия факторов между собой, прогнозировать последствия действия, функционирования механизма общественного развития на более или менее отдаленную перспективу. Из всех возможных претендентов на роль интегратора экономического знания только политическая экономия в силу специфики ее содержания может — при разработке ею соответствующих методологических и теоретических установок — удовлетворительно выполнить эту роль. Современная политэкономия исследует как влияние

политических факторов на экономическое развитие, так и экономические механизмы принятия собственно политических решений. К ее сфере также следует отнести «международную и сравнительную политэкономю» [7, р. 53].

Рассмотрим теперь, в самых общих чертах, какие изменения необходимы в содержании политической экономии, чтобы она могла успешно выполнить свою объединяющую роль в системе экономического знания. С одной стороны, эта наука должна придерживаться своего предмета. С другой стороны, она должна реализовать междисциплинарный подход к исследованию влияния разнообразных факторов на процесс социально-экономического развития общества. Следовательно, в структуре предмета этой науки должно быть нечто такое, что само по себе имеет междисциплинарную природу и в самом себе содержит основание для объяснения исторически конкретного характера связи между отдельными факторами, влияющими на процесс социально-экономического развития общества или его отдельных подсистем.

Это нечто — человеческая деятельность, экономическая деятельность в частности. Ее необходимо рассматривать и уже исходно определять не абстрактно и изолированно от ее внутренних связей с разнообразными социально-экономическими факторами, как это сделал Маркс по отношению к труду. Напротив, исходное рассмотрение и определение экономической деятельности как составного элемента в структуре предмета политической экономии (а не как простейшего понятия, применяемого для определения самого предмета науки) должно быть системным, содержать в себе, по крайней мере в зародыше, все важнейшие внутренние связи самой этой деятельности, которые определяют характер и специфику содержания экономических, политических, правовых, социальных, культурных отношений и институтов.

На этом исходном основании можно построить логическим путем целостную систему знания о характере и закономерностях социально-экономического развития экономической системы общества на определенном историческом этапе этого развития. Качественная определенность этого исторического этапа вытекает из тех условий, при которых характер взаимодействия основных факторов, влияющих на процесс развития, существенно не меняется. Модель взаимодействия факторов для данного этапа развития общества может быть формализована, например, при необходимости выражена в виде корреляционно-регрессионной зависимости. Постоянные коэффициенты полученной зависимости могут характеризовать сравнительную значимость влияния отдельных факторов на конечный результат — например, объем ВВП. Периодические проверки и уточнения модели позволят оценивать степень соблюдения необходимого условия долгосрочного применения построенной модели: относительное постоянство значимости влияния отдельных факторов на конечный результат. Прогнозирование моментов времени для существенных изменений характера взаимодействия факторов позволит установить примерную продолжительность периодов времени, для которых характерна теоретически построенная модель.

Отказ от системного исследования причинно-следственных зависимостей, формирующих развитие экономики и общества, со стороны многих отечественных экономистов обусловлен сохранением веры в универсальное и всеобъемлющее самоорганизующее начало свободного рынка. Но «как модель общества чистая модель рыночного хозяйства и капитализма обладает утопическими, контрфактическими чертами, она сама является социальной утопией» [3, с. 95].

Практическая потребность в познании закономерностей, причинно-следственных механизмов развития общества и экономики усиливается по мере развития и совершенствования системы прогнозирования, индикативного планирования, экономически оправданного регулирования различных аспектов общественного и рыночного хозяйства. Исследование закономерностей постсоциалистической трансформации показало, что сами по себе приватизация государственной собственности, либерализация цен и рынков без тонкой работы государства по настройке экономического хозяйства приводит к печальным результатам в экономике [11]. Дерегулирование экономической жизни имеет в странах с цивилизованной рыночной экономикой свои

рациональные границы, эффективный экономический рост нуждается в той или иной степени поддерживающего регулирования, принятия мер по предотвращению экономических и финансовых кризисов [12].

Включение в структуру методов построения исходной модели инструментария неоклассического анализа будет означать реальное осуществление синтеза различных направлений экономической теории уже на стадии формирования исходных принципов, инструментов и методов экономической науки. Полученная исходная модель затем может быть «рассыпана» на множество частных зависимостей, характеризующих вклад отдельных факторов в конечный результат. Эти частные зависимости, поскольку они изучаются в рамках отдельных направлений экономической теории, могут исследоваться на основе использования системы методов, развиваемых как в рамках своего направления, так и в рамках других смежных направлений. Результаты последующих исследований, производимых в рамках отдельных направлений экономической теории, могут затем привести к уточнению исходной частной зависимости, конкретизирующей первичную общую модель.

С одной стороны, в рамках предлагаемого подхода можно достичь наиболее рационального распределения ресурсов ученого сообщества в исследовании социально-экономических процессов, в том числе — их разумной концентрации на наиболее многообещающих направлениях исследований. С другой стороны, такая организация исследований позволит решить важную практическую задачу, которую, в противном случае, без соответствующей координации решить не удастся. Эта задача — создание синтетической теории социально-экономического развития общества, способной рационально объяснять и формировать на своей основе достаточно точные прогнозы качественных изменений в характере общественного развития, а также обеспечивать эффективное экономическое регулирование процессов социально-экономического развития общества и организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Болдырев И.* Экономическая теория и постмодернизм // Вопросы экономики. 2006. № 11.
2. История экономических учений: учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА М, 2000.
3. *Козловски П.* Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и в Германии: П. Козловски СПб.: Экономическая школа, 1999.
4. *Лакатос И.* История науки и ее рациональные реконструкции [Текст]: // И. Лакатос. Методология исследовательских программ. — М.: АСТ, Ермак, 2003.
5. *Лаоцзы.* Дао дэ Цзин: Мудрецы Поднебесной: Сб. Симферополь: «Реноме», 1998.
6. *Ленин В.И.* Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов? // Полн. собр. соч., т. 1.
7. *Либман А.* Современная экономическая теория: основные тенденции // Вопросы экономики. 2007. №3.
8. *Поппер К.* Предположения и опровержения: Рост научного знания / К.Р. Поппер. — М.: АСТ, Ермак, 2004.
9. *Рассел Б.* Человеческое познание: Его сфера и границы / Б. Рассел. К.: Ника-Центр, 1997.
10. *Спиноза Б.* Трактат об усовершенствовании разума // Б. Спиноза. Об усовершенствовании разума: Сочинения. М.: ЭКСМО-Пресс, Харьков: Фолио, 1998.
11. *Blanchard O.* The Economics of the Post-Communist Transition. Oxford: Clarendon Press, 1997.
12. *Stiglitz J.* Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability // World Development. 2000. V. 28. № 6.

ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ И КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

В.В. ВОЛЬЧИК,

*доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет*

И.В. БЕРЕЖНОЙ,

*кандидат экономических наук, докторант,
Южный федеральный университет*

Качество институтов в большинстве экономических моделей является экзогенным фактором. И хотя и в рамках старого (традиционного) и нового институционализма признается, что качество институтов влияет на основные экономические показатели, однако открытым остается вопрос о природе качества институтов.

Говоря о качестве экономических (и шире — социальных и политических) институтов, можно позволить привести одну аналогию. Некоторые химические процессы возможны только при наличии катализатора. В отсутствие катализатора реакция может быть невозможной с заданными компонентами и условиями. Подобное может происходить с внедрением «качественных» институтов. Мы можем инкорпорировать нужные правила, рутины и институты, но не получить эффективной институциональной структуры.

Качество институтов, безусловно, зависит от множества условий, причин и факторов. Можно выделить несколько факторов, которые наиболее часто в научной литературе рассматриваются в контексте качества институтов:

- поведенческие модели и предпосылки, которые используются основными экономическими агентами [26, 47];
- привычки, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между рыночными агентами [29, 30];
- исторически обусловленные закономерности эволюции институтов [34, 36, 37, 17];
- мышление и поведение индивидов как результат нисходящей преобразующей причинной связи [42];
- действия групп специальных интересов, выступающих институциональными инноваторами [19, 20, 46].

В данной работе не ставится задача дать исчерпывающий анализ проблемы качества институтов. Основная задача данной работы — наметить направления исследования и дискуссии о проблеме действия групп специальных интересов как институциональных инноваторов и качества хозяйственных институтов.

Вначале обратимся к наиболее часто встречающемуся определению экономических институтов, принадлежащему Дугласу Норту: институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [14, с. 73]. Таким образом, исходя из определения, качество институтов будет зависеть от действенности правил по регулированию и распространенности в социуме повторяющихся экономических взаимодействий (обменов). Говоря о качестве институтов, выделим несколько основных переменных, которые могут иллюстрировать формирование качественных институтов¹.

¹ Приводимые ниже формулы являются логическими и не предполагают детального статистического исчисления приводимых показателей.

С большой долей условности можно предположить, что качество институтов является функцией от показателей качества человеческого и социального капиталов, а также показателя деятельности в том или ином хозяйственном порядке групп специальных интересов.

$$QI = f(h, s, g),$$

где QI — качество институтов,

h — показатель человеческого капитала,

s — показатель социального капитала,

g — показатель, характеризующий деятельность групп специальных (узких) интересов.

Исходя из вышеизложенных обозначений, можно сделать предположение о форме зависимости качества институтов от названных показателей:

$$QI = \frac{h \cdot s}{g^2} \quad (1)$$

Необходимо отметить, что g — показатель, характеризующий деятельность групп со специальными интересами, которые пытаются внедрить инновации путем получения частной ренты в системе с генерализованным обменом, тем самым препятствуя извлечению выгод от него. Именно наличие устойчивых и укорененных в обществе групп со специальными интересами делает невозможным даже потенциальное создание или внедрение эффективных рыночных (экономических) институтов.

Важным является понимание процесса формирования и отбора институтов. В этом процессе важнейшую роль играют именно группы специальных интересов, которые внедряют и поддерживают выгодные им правила и механизмы информента. Качественные институты позволяют заключать желаемые контракты, определяют параметры эффективной институциональной структуры и делают возможным извлекать аллокативные преимущества из самой рыночной координации хозяйственной деятельности.

Качественные институты, способствующие экономическому развитию и росту, формируются в процессе институциональных изменений. Необходимо учитывать, что процесс институциональных изменений является сложным, многофакторным и эволюционным. В научной литературе обычно выделяют два способа осуществления институциональных изменений: эволюционные спонтанные изменения преимущественно неформальных институтов и целенаправленная инженерия государством формальных институциональных ограничений хозяйственной деятельности [24, с. 98–100]. Однако открытым остается вопрос об условиях и критериях эволюционного отбора. В долгосрочном периоде все институциональные изменения можно рассматривать как эволюционные [15]. Но представляется важным вопрос: на какой почве произрастают эффективные и качественные институты? Для этого необходимо остановиться на приведенных выше показателях человеческого и социального капитала и групп специальных интересов.

Часто встречающаяся ошибка современных экономистов заключается в том, что они забывают о человеческой природе экономических акторов. Действующие экономические субъекты должны понимать и ориентироваться в окружающей экономической и социальной среде. Не случайно родоначальник нового институционализма Р. Коуз отмечал, что индивиды нуждаются в институтах, которые они способны понять, с которыми у них есть опыт работы [9, с. 21]. Поэтому невозможно успешное осуществление институциональных реформ и функционирование эффективных и качественных институтов без понимания у большинства экономических акторов их сущности и механизмов функционирования. Понимание во многом зависит от традиции обучения и особенностей социализации индивидов и, следовательно, показателей человеческого капитала.

Важность воздействия, которое оказывают на качество институтов показатели человеческого капитала, позволяет задуматься о том, что функционирование и «про-

изводство» институтов можно сравнить с общественными благами [31]. Хотя данная аналогия не является новой, у институтов есть существенное отличие от общественных благ. Качественные институты непосредственно не «производятся» государством, если государство трактуется как институт². Определяя качество государства через качество институтов и наоборот, мы скатываемся к откровенной тавтологии.

Необходимо отметить, что в научной литературе существуют две противоположные точки зрения относительно причинной связи между институтами, человеческим капиталом и экономическим ростом. Согласно первой, именно качественные политические и экономические институты детерминируют экономический рост и долгосрочные тенденции роста благосостояния всех групп населения, что положительно отражается на показателях человеческого и социального капиталов [14, 32]. Согласно второй, именно накопленный человеческий и социальный капитал позволяет тому или иному социуму создавать те экономические и политические институты, которые способствуют долгосрочному экономическому росту [40]. Данные две точки зрения на причины формирования эффективных институтов имеют право на существование, так как они акцентируют внимание на различных аспектах внедрения и эволюционного формирования институциональной структуры. Важно учитывать именно эволюционный характер возникновения и развития институтов.

Если исследованию человеческого капитала посвящено множество научной литературы, то исследования социального капитала являются довольно редкими. А именно социальный капитал составляет важнейшую характеристику гражданского общества, без которого немыслима эффективная и устойчивая рыночная экономика. Необходимо отметить, что все три показателя, которые приведены в показателе качества институтов, находятся во взаимосвязи. Характер и природа данной связи требует подробных исследований. Однако наиболее важным представляется вопрос о социальных связях и структурировании социальных взаимодействий. И здесь социальный капитал и группы специальных интересов наиболее значимы.

Исследование влияния социального капитала на экономическое развитие связано с выявлением качественных характеристик социально-экономического порядка в отличие от механистических количественных подходов, которые доминируют в неоклассике. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Например, группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами [10, с. 126]. Рассмотрение категории социального капитала в институциональном контексте предполагает, что учитывается не столько существующий запас социального капитала, сколько динамика качественных институциональных ограничений.

Необходимо отметить, что, несмотря на кажущуюся схожесть человеческого и социального капиталов (оба они принадлежат к сфере качественных показателей, границы которых размыты социальной сферой), это различные категории. В отличие от иных форм капитала социальный капитал свойственен структуре связей между экономическими агентами и среди них. Он не является атрибутом отдельного человека [25, с. 5].

Социальный капитал — это источник экономического роста, возникающий за счет формирования специфической локальной институциональной среды [7, с. 85]. На макроуровне формирование и накопление социального капитала сопряжено с возникновением, изменением и функционированием институтов, регулирующих хозяйственные связи между субъектами. Поэтому проблема социального капитала не может рассматриваться отдельно от проблемы формирования и функционирования институтов

² Относя государство к институтам или организациям, мы сталкиваемся с дихотомией: с одной стороны, это институт, регламентирующий конституционные правила существования людей в рамках того или иного национального образования, с другой — организация, которая производит коллективные блага, и, возможно, институты.

и институциональной структуры экономики. Необходимо учитывать, что функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обуславливают их существование, или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности [21, с. 668].

Исследования различных типов рыночных экономических систем показывают, что экономический институт — это обязательный компонент устойчивых отношений между агентами, обеспечивающий взаимодействие и согласование интересов на основе соблюдения формальных правил и неформальных норм хозяйственного поведения [39]. Социальный капитал как дополнительный компонент социальной связи формирует ее качество, организует взаимодействие в соответствии со своими принципами и способствует достижению агентами экономического результата. Однако выполнить свое предназначение в полной мере он может лишь при наличии институциональной среды, адекватной поставленным задачам.

Часто социальный капитал отождествляется с социальной солидарностью и тем, что сопутствует ожиданиям «правильного поведения» [27]. Сама неоднозначность данного определения отражает многогранность жизни ассоциаций, разнообразные составляющие социальной солидарности. Именно формирование доверия, достоверности выполнения обязательств имеет прямое отношение к опережающему экономическому развитию стран Запада [15]. В России наблюдается довольно парадоксальный факт: при наличии коллективистских настроений, согласно социологическим исследованиям [2, 48, 18], не существует традиции солидарного поведения и построения общественных отношений на основе взаимности.

Индивидуализм как характеристика саморегулируемого рыночного обмена сопряжен с идеей доверия, однако становление доверия не является процессом линейным или одинаковым во всех обществах и при всех рыночных системах. Необходимо отметить, что понятие индивида и индивидуальной деятельности не является единственным возможным базисом социального устройства, даже если речь идет о современных социальных устройствах. Например, в Японии и других южно-азиатских странах, в которых основанному на генерализованных родственных связях духовной близости социальному капиталу также соответствовал высокий уровень современного экономического развития [27, с. 83–84].

Социальный капитал можно рассматривать как экономический метаинститут³, который детерминирует специфические ограничения и предпочтения формального и неформального характера, обеспечивающие взаимодействие хозяйственных агентов за счет включения в анализ методологических принципов доверия, обязательств и санкций. Использование концепции социального капитала позволяет рассматривать взаимодействие экономических агентов сквозь призму взаимности и возмездности в условиях рыночных отношений.

Накопление и тиражирование в обществе социального капитала осуществляется через процесс его институционализации. Институционализация социального капитала в хозяйственных порядках предполагает создание и эволюцию рутин технологий, определяющих тип экономических отношений и формирующих фундаментальные институциональные предпосылки для становления того или иного типа экономического порядка. Как уже отмечалось, индивид одновременно может являться членом групп, которые включены в действие многих институтов. Принятие статуса хозяйствующего

³ Метаинститут не надо путать с институтами как правилами и механизмами, обеспечивающими их выполнение. Метаинститут, если говорить образно, представляет собой тот материал, на базе которого формируются правила, впоследствии становящиеся институтами. Было бы логично предположить, что, например, из социального капитала, основанного на доверии и солидарности, формируются институты более эффективные, чем институты, основанные на принципах коллективизма, принуждения и патернализма.

агента вынуждает его в каждом конкретном случае обращаться к практике отдельного института или нескольких из них, что помогает создавать организационную и мотивационную основы связи, которые устанавливаются в сделках.

Необходимо учитывать, что сами по себе институты только тогда имеют значение в исторической эволюции хозяйственных порядков, когда их сигналам следуют значительные количества индивидуумов, включенных в социальные экономические отношения. Поэтому именно группы интересов являются теми инноваторами, которые иницируют создание новых институтов и поддерживают функционирование уже существующих. Следовательно, можно сделать вывод, что устойчивое воспроизводство групп интересов позволяет поддерживать и развивать институты того или иного хозяйственного порядка. Поэтому группы специальных интересов, имеют значение в рамках данного исследования как институциональные инноваторы. Именно группы интересов являются той силой, которая позволяет сохраняться правилам структурировать социальные взаимодействия.

Функционирование того или иного института связано с текущими взаимодействиями экономических акторов: организаций, групп специальных интересов и индивидов. Поэтому в процессе отбора институтов важнейшую роль играют устойчивые группы интересов. Причем такие группы могут преследовать как узкие (специальные), так и всеохватывающие интересы. В экономической теории возникновение и развитие теории групп специальных интересов связано, в первую очередь, с именем М. Олсона [19, 20]. Им разработаны основные положения теории коллективных действий и показаны направления ее применения для анализа проблем, входящих в сферу современной экономической теории.

Под группами специальных интересов обычно понимают совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов, и на которых действуют избирательные стимулы для производства совместного коллективного блага. Группы с особыми интересами могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, олигархические и монополистические структуры, а также участвовать в перераспределении.

Правило, институциональное соглашение или институт, только тогда имеют значение, когда есть значительное количество индивидов, которые им следуют. Индивиды образуют малые и большие вторичные группы, в рамках которых формируются избирательные стимулы, что позволяет группам включаться в процесс создания, изменения и закрепления институтов.

Согласно подходу М. Олсона, группы специальных интересов оказывают негативное воздействие на экономическое развитие. Напротив, деятельность групп со всеохватывающими интересами чаще всего приводит к внедрению эффективных институтов [19]. Однако трудно представить современное общество без представительства различных групп, преследующих корпоративные интересы. В начале двадцатого века в рамках старого (традиционного) институционализма проблема представительства корпоративных интересов воспринималась как фактор, оказывающий положительное влияние на процесс регулирования как экономических, так и социальных отношений⁴.

Но к концу XX столетия появилось множество работ, в которых убедительно доказывалась бесперспективность институтов, сформированных в экономиках, где господствовали группы узких специальных интересов. Экономика властных группировок, как справедливо отметил Э. де Сото, поразительно напоминает классическую систему меркантилистической экономики. И если в XVI–XVIII веках институты меркантилистической экономики были сравнительно эффективными для своего времени, то в XX веке система современного меркантилизма представляет собой институциональную ловушку, где вследствие эффекта блокировки (lock in) уже явно неэффективные институты закрепляются и функционируют длительное время [28].

⁴ Особенно здесь важно упомянуть благосклонное отношение Дж. Коммонса к действиям таких групп. [35, 19, с. 107–108]

Группы с особыми интересами замедляют экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами деятельности или отраслями в ответ на появление новых технологий или условий. Один из очевидных способов, которым они добиваются этого, – лоббирование фирм, потерпевших фиаско, для выхода из затруднительного положения, что приводит к отсрочкам и затрудняет перемещение ресурсов в те сферы деятельности, где они имели бы большую продуктивность. Другие способы замедления скорости перераспределения ресурсов, возможно, не столь очевидны. Пусть, например, по какой-то причине значительно возрос спрос на труд в отрасли или по профессии, в которой он контролируется единым профсоюзом или профессиональной ассоциацией. Картелированная организация способна из-за сдвига спроса потребовать более высокой оплаты, а новая, более высокая монопольная цена снизит количество труда, используемого в переживающем подъем секторе, снижая тем самым рост и эффективность экономики [46].

Однако было бы большим упрощением трактовать действия групп как узких, так и всеохватывающих интересов исключительно как инноваторов в одном случае неэффективных, в другом эффективных институтов. Группы являются той единицей социального отбора, в результате которого происходит изменение, отбор и сохранение (наследование) институтов, структурирующих социальные взаимодействия.

Для иллюстрации отбора институтов с учетом формирования групп интересов можно использовать аналогию модели «бутылочного горлышка» из эволюционной биологии. Если экономическую эволюцию трактовать как процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов [11, с. 9], то модель «бутылочного горлышка» дает релевантное объяснение смены одного экономического порядка другим [5].

В биологии «эффект бутылочного горлышка» и «эффект основателя» используются как частные случаи более общей проблемы «дрейфа генов». Если провести аналогию между дрейфом генов в биологии и процессами в социальной и экономической жизни, то аналогом будут масштабные институциональные изменения. Согласно эффекту «бутылочного горлышка» (т.е. очень маленькой популяции), можно наиболее вероятно идентифицировать возникновение нового вида, когда мутация закрепляется с течением времени в поколениях. Малые популяции являются более вероятными кандидатами на микроэволюцию и видообразование, чем большие, потому что в больших популяциях редко какая мутация просто так закрепляется.

Иными словами – если вид процветает, имеет много особей и размножается хорошо, то ему, чтобы «эволюционировать», нужно гораздо больше времени (миллионы поколений), чем виду, которого мало и которому плохо живется (так как требуется гораздо меньше поколений) [1, с. 128]. Те признаки, которые были присущи малой популяции (в момент прохождения точки «бутылочного горлышка», с большей вероятностью будут мультиплицированы в последующем развитии популяции. Возникающие многочисленные популяции воспроизводят генетическую структуру их основателей. Это явление американский зоолог Э. Майр, один из основоположников синтетической теории эволюции, назвал «эффектом основателя» [12, 44].

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к так называемому трансформационному кризису [22]. Во время этого кризиса резко сокращается количество обменов в экономике и происходит деинституционализация и, следовательно, разрушение старых групп специальных интересов. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен «эффекту бутылочного горлышка» в биологии и, таким образом, может быть назван так же при описании экономических процессов. Именно институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются (или импортируются) для нового, т.е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы, и приобретают особое значение для дальнейшего развития этой системы. Здесь вступает в действие «эффект основателя». Следовательно, очень трудно изменить вектор эконо-

мического развития системы, только что прошедшей через «бутылочное горлышко» кризисной трансформации. Если набор и качество институтов вследствие случайных или незначительных⁵ исторических событий оказался сравнительно неэффективными, то система будет мультипликативно воспроизводить эти неэффективные состояния до тех пор, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к «эффекту бутылочного горлышка».

Именно в процессе прохождения через кризис, характеризующийся как «бутылочное горлышко», проходит разрушение, в первую очередь, старых групп специальных интересов, что согласуется с подходом М. Олсона [20]. Фактически в такие исторические моменты национальный хозяйственный порядок может быть кардинально преобразован или даже заменен на новый вследствие импорта или трансплантации институтов [23]. Однако полная смена социального и хозяйственного порядка будет маловероятной из-за существующего в обществе социального капитала, определяющего фундаментальные социальные связи, а также связанного с национальными ментальными и поведенческими моделями. Оставшиеся после прохождения «бутылочного горлышка» группы интересов будут инициировать сохранение старых и формирование новых институтов, в сферу действия которых они включены. Именно в зависимости от выгоды для тех или иных групп и будут формироваться эффективные, субоптимальные и вовсе неэффективные институты [6]. Доминирование групп с узкими специальными интересами в большинстве случаев будет приводить к созданию субоптимальных и неэффективных институтов. Приведенная выше формула (1) показывает, что качество институтов обратно пропорционально показателю деятельности групп с узкими специальными интересами. Таким образом, увеличение числа групп с узкими специальными интересами, которые выступают институциональными инноваторами, неизбежно отрицательно сказывается на качестве институтов. В таких случаях эффективные институты подвергаются деволуции, что, в свою очередь, отражается на показателях экономического развития общества.

Группы интересов, сохраняясь и увеличивая свою численность, участвуют как в генеративном (*generative selection*), так и ограничивающем (*subset selection*) социальном отборе [43]. Группы интересов очень трудно выделить в конкретном обществе и хозяйственном порядке, а еще трудней исследовать, однако они более реальны⁶, чем пресловутые популяции фирм. Группы в данном контексте (рассматриваются вторичные группы) представляют интерес прежде всего фактом согласованных или солидарных действий в следовании или создании определенного правила.

Модель бутылочного горлышка может иллюстрировать действия групп специальных интересов как в случае ограничивающего, так и генеративного отбора. Зависимость от предшествующего пути развития должна также учитываться при исследовании процесса формирования групп специальных интересов, где история их формирования имеет значение, а также факторов, влияющих на стабильность и жизнеспособность группы как институционального инноватора.

При эволюционном анализе действий групп специальных интересов необходимо определить, что отбирается в процессе развития хозяйственного порядка. В рамках нашей концепции отбираются, т.е. возникают, прекращают свое существование, увеличивают или уменьшают количество участников группы интересов как с узкими, так и всеохватывающими интересами. Однако наиболее важным моментом является тот факт, что группы интересов рассматриваются как инноваторы, инициирующие создание институтов, а также поддерживают структуру социальных связей и стимулов, которые определяют порядок их функционирования.

Так как группа рассматривается через призму включенности действия тех или

⁵ Артур Б. определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчет, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо [34].

⁶ Исследования групп интересов можно найти у политологов и представителей теории общественного выбора. См.: [13, 4, 16].

иных институтов, смена персонального членства в группе не оказывает сильного влияния на правила, рутины и институты, которые поддерживаются группой. Примером из российской истории может служить хозяйственная и предпринимательская деятельность староверов, которые следовали определенным неформальным институтам, например, специфической хозяйственной этике [3].

Необходимо учитывать проблему длительного функционирования стабильных групп. В переходной экономике влияние групп специальных интересов на процесс создания институтов проявляется наиболее явно в коротком временном интервале. Однако *ex ante* очень трудно определить, как внедрение того или иного института отразится на экономической эффективности. Институты, внедряемые узкими группами специальных интересов, в целях перераспределения и для извлечения ренты, с большей вероятностью будут менее эффективными, чем институты, внедряемые группами со всеохватывающими интересами.

Фундаментальной причиной неэффективности групп интересов как институциональных инноваторов является их длительная стабильность и несменяемость в рамках политической системы. После работ М. Олсона стал общепринятым тезис о том, что большие группы обеспечивают своих членов коллективным благом хуже, чем малые группы. Также большие группы являются менее стабильными. Поэтому если проблема стабильности групп интересов, или «социального склероза», может быть решена за счет гибкости политических институтов, то это дает шанс для общества с обилием групп специальных интересов на формирование и функционирование эффективных экономических и политических институтов⁷. Однако в традиционных и малоразвитых обществах, где большинство социальных общностей представляют первичные группы и религиозные общины, принцип «социального склероза» и разрушения и сменяемости групп должен быть рассмотрен отдельно с учетом специфики таких социумов и их хозяйственных систем.

В момент прохождения «бутылочного горлышка» и в ближайшие временные интервалы возможность «институциональных мутаций» будет более вероятна. В это время создается большинство социальных, в том числе и экономических, институтов, которые будут определять тип и качество хозяйственного порядка до прохождения системы к новой точке системного кризиса. Созданные институты включаются в процесс отбора, который может происходить на институциональном рынке. При отборе вновь созданных институтов важно учитывать два фактора: зависимость от предшествующей траектории развития [33, 34, 36, 37] (*path dependence*) и экзартацию (*exaptation*) институтов [38, 45].

Нобелевский лауреат Ф.А. Хайек писал, что экономист, остающийся лишь экономистом, скорее всего со временем станет помехой, если не потенциальной опасностью для исследовательской работы [41, цит. по 8, с. 131]. Поэтому включение в круг значимых феноменов, определяющих эффективность того или иного хозяйственного порядка, групп специальных интересов и других социальных феноменов представляется не только обоснованным, но и необходимым. Рассмотренные механизмы и причины отбора институтов, конечно, не охватывают всего широкого спектра факторов, так или иначе оказывающих влияние на качество институциональных ограничений в экономике. Но хотелось бы подчеркнуть важность исследования проблемы природы качества институтов в более широком контексте с использованием исследовательских подходов и инструментов как институциональной экономики, так и других социальных наук и неортодоксальных теорий, что способствует конкуренции идей в экономической теории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика. Т. 3. М., 1988. С. 128.
2. Ахиезер А. Россия: критика исторического опыта. Кн. 1–3. М., 1991.

⁷ Примером могут служить экономики скандинавских стран.

3. *Бенам А., Бенам Л.* Права собственности в переходной экономике: комментарии по поводу того, что знают экономисты // Экономическая наука современной России. 1999. № 3.
4. *Бьюкенен Дж., Таллок Г.* Расчет согласия, *Бьюкенен Дж.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Нобелевские лауреаты по экономике. Дж. Бьюкенен. М., 1997.
5. *Вольчик В.В.* Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
6. *Вольчик В.В.* Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2004.
7. *Дискин И.Е.* Экономическая трансформация и социальный капитал // Проблемы прогнозирования. 1997. № 1.
8. *Доган М.* Политическая наука и другие социальные науки // Политическая наука: новые направления / под ред. Р. Гудина, Х.-Д. Клингемана. М., 1999.
9. Интервью с Р. Коузом // Квартальный бюллетень Клуба экономистов. 1999. Вып. 1. № 4.
10. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
11. *Маевский В.И.* Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. Экономические науки. 2001. № 2.
12. *Майр Э.* Зоологический вид и эволюция. М., 1968.
13. *Макаренко В.П.* Групповые интересы и властно-управленческий аппарат: к методологии исследования // Социологические исследования. 1996. № 11.
14. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т. 1. Вып. 2. М., 1993.
15. *Норт Д.* Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень Клуба экономистов. Минск: Пропилен, 2000. Вып. 4.
16. *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005.
17. *Нуреев Р.М., Латов Ю.В.* Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории // Научный симпозиум «20 лет исследования QWERTY эффектов и зависимости от предшествующего пути развития». М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
18. *Олейник А.Н.* Есть ли перспектива у социальных движений в России: анализ развития шахтерского движения, 1989–1995 // Политические исследования. 1996. № 10.
19. *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.
20. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.
21. *Оффе К.* Политэкономия: социологические аспекты // Политическая наука: новые направления / Под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клингемана. М., 1999. С. 668.
22. *Полтерович В.М.* Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мейнстрим». М., 2000.
23. *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
24. *Попов Е., Лесных В.* Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику // Общество и экономика. 2005. № 10.
25. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2001. № 2.

26. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.
27. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-пресс, 2002.
28. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.
29. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.
30. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.
31. Шаститко А.Е. Институты как общественные блага // Вестник МГУ. Серия Экономика. 1996. № 5.
32. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, V. 1, New York, Elsevier, 2005.
33. Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
34. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394.
35. Commons J. The Economics of Collective Action. New York: Macmillan, 1950.
36. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.
37. David P.A. Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.2000.
38. Dew N., Sarasvathy S.D., Venkataraman S. The economic implications of exaptation // Journal of Evolutionary Economics, 2004. V. 14. № 1.
39. Frederic L. Pryor. Market economic systems // Journal of Comparative Economics, 2005. V. 33. P. 25–46.
40. Glaeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., and Shleifer A. (2004) Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June.
41. Hayek F.A. The dilemma of specialization // The state of social sciences / Ed. by L. White. Chicago: University of Chicago Press, 1956.
42. Hodgson G.M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics. 2003. V. 27. № 1.
43. Hodgson G.M., Knudsen T. The Nature and Units of Social Selection // Papers on Economics and Evolution. 2005. № 0424.
44. Mayr E. *Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist*. — Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1988.
45. Mokyr J. Evolutionary phenomena in technological change. In: Ziman J (ed) *Technological innovation as an evolutionary process*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000.
46. Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. V. 85. № 2.
47. Simon H.A. Altruism and Economics // American Economic Review. 1993. V. 83. № 2.
48. Shlapentokh V. Public and private life of Soviet people. Changing values in Post-Stalin Russia. N.Y. 1989.

НЕЗАВЕРШЕННЫЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ И ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ СТРАН МИРА

В.В. ЛИПОВ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры международной
экономики и менеджмента ВЭД,
Харьковский национальный экономический университет*

«День сурка». Название фильма-притчи о многочисленных повторах попыток главного героя найти в первый день весны свое место в жизни. Фильм может служить жизнеутверждающей метафорой процесса поиска странами, образованными на постсоветском пространстве, и не только ими, собственных моделей социально-экономического устройства.

Период бурной либерализации экономики, безоглядного заимствования на Западе институциональных основ рыночной экономики, экономического «шока без терапии» сменился этапом более взвешенной оценки возможностей рыночной трансформации с учетом особенностей национального менталитета. Происходит осознание институционального содержания преобразований, происходящих в экономике. Наиболее ярко это проявилось в концепциях «Раздаточной экономики России» О. Бессоновой [5] и «Институциональных матриц» С. Кирдиной [14, 15].

Может быть, попытки модернизации России, предпринимавшиеся еще со времен Петра Первого, были первоначально обречены на провал и у России свой, особый путь цивилизационного, а, следовательно, и институционального развития? Да и возможно ли вообще говорить в России о модернизации на западный манер? Какова тогда должна была бы быть российская модель модернизации?

Тем ли путем шла Россия каждый раз после провала очередной попытки модернизации — западизации? Почему, несмотря на многочисленные усилия, так и не удалось выработать эффективную **социально-экономическую модель (СЭМ)**, которая позволила бы выигрывать у Запада в экономическом соревновании? Какие уроки можно извлечь из неудавшихся попыток модернизации и последующих реакций на них? Поиск ответов на эти вопросы находит отражение в росте объема публикаций по проблемам российской модернизации (см., например: [27, 28, 25]). Происходит осознание и признание исследователями влияния на хозяйственные процессы особенностей национальной культуры (см., например: [2, 3, 12, 9, 31, 39]). Соответственно процесс модернизации рассматривается как процесс реформирования национальной культуры [7].

Но можно ли считать опыт России уникальным и формирование рыночной экономики в ее условиях невозможным? Японии, Китаю, Индии, некоторым другим странам Юго-Восточной Азии удалось создать свои, специфические СЭМ, способные успешно конкурировать во многих сферах с западными. Начало XX века ознаменовано активизацией развития таких латиноамериканских стран, как Аргентина, Бразилия, Мексика. Что в СЭМ этих стран носит общий, обязательный общецивилизационный характер, что относится к «вариативной» части? Если вообще на этой основе можно их анализировать. С другой стороны, большинство мусульманских стран находится в процессе поиска собственной альтернативы рыночным СЭМ [37, с. 21–27]. Специфика институционального устройства, отличия в мотивации хозяйственной деятельности обуславливают разную эффективность упомянутых моделей в сравнении с западными. Опе-

режающий рост открытости экономик, глобализация мирового хозяйства, обострение международной конкурентной борьбы ставит в невыгодные условия менее эффективные СЭМ. Это неизбежно отражается на месте, роли и значении соответствующих стран в мировой экономике.

Развал СССР создал условия для обособления путей экономического развития бывших республик. В новых условиях историческая, географическая, этнокультурная близость или отличия, политические устремления лидеров превращаются в факторы глобального эксперимента по формированию новых национальных социально-экономических моделей. Можно говорить о том, что история с незавершенной российской модернизацией обретает многовариантный характер. Какую пользу, какой урок можно извлечь из этой многовариантности?

Предлагаемая вашему вниманию статья продолжает исследование методологических основ изучения социально-экономических моделей, их ценностно-религиозных предпосылок, особенностей англосаксонской и континентальной социал-демократической СЭМ [19, с. 112–118]. За основу анализа СЭМ принята концепция институциональных матриц С. Кирдиной, включающая идеологические, политические и экономические институты. Модель дополнена анализом ценностных основ формирования соответствующих хозяйственных культур, прежде всего религиозных ценностей [20, с. 57–73]. Определяющее значение для формирования СЭМ имеет социальная ориентация (индивидуалистско-конкурентная, группово-кооперативная или эгалитарно-коллективистская) ценностной системы. Свое формальное закрепление соответствующие идеологические, политические и экономические институты находят в правовых институтах.

Выделение базисных институтов и институциональных форм позволяет отделить сформированные в ходе исторического развития и закреплённые в национальной культуре устойчивые комплексы социальных отношений от обусловленных конкретными условиями хозяйствования способов, правил, норм поведения и организационных форм экономической деятельности [19, с. 114, 116]. Подобное разделение приобретает особое значение в условиях трансформации, перехода к рыночной экономике, поскольку позволяет выявить степень соответствия заимствуемых институциональных форм базисным институтам и наметить пути взаимной адаптации.

Целью предлагаемой работы является определение базисных институтов основных цивилизационных вариантов СЭМ, изучение особенности и эффективности их интеграции в рыночную экономику.

Своеобразие институциональной системы России обуславливается как особенностями природно-климатических условий, географического расположения, историческим путем развития, так и процессом осуществления экономических преобразований. В институциональной сфере сохраняется доминирующее влияние коммунитарных ценностей.

Определяющее значение для формирования ИМ России оказывают религиозные ценности православия. Они определяют социальную направленность ценностной системы и формируют фундамент идеологических институтов.

Особенностью социальной направленности ценностной системы современной России состоит в противоречивом объединении традиционной **эгалитарно-коллективистской** и сформированной в процессе индустриализации и развития советского общества **индивидуалистско-конкурентной** наполненности ценностных ориентаций социальных отношений. Подобная амбивалентность, противоречивое единство предопределяет как успехи, так и неудачи рыночных преобразований.

Традиционно для России направленный сверху (петровские, столыпинские реформы, коллективизация, индустриализация), искусственно ускоренный процесс демократизации общественной жизни, перехода к рыночным формам хозяйствования предопределяет амбивалентное объединение на уровне **идеологических институтов** принятых ранее в обществе и сформированных в процессе реформ институтов **индивидуализма** и **коллективизма, стратификации** и **эгалитаризма**, индивидуальной свободы и социального порядка.

В качестве базисных политических институтов продолжают функционировать **административное государственное устройство**, при **формальном федеративном государственном устройстве и многопартийности**, сохраняется приоритет **назначений** перед **выборами**, **единогласия** перед **демократическим большинством**, **иерархии** во главе с центром перед **самоуправлением** и **субсидиарностью**, **обращения по инстанциям** объединяются с институтом **судебных исков**, который получил возможность для активного развития во времена реформ. Одновременно сохраняется возможность власти оказывать **непосредственное влияние на судебные решения, телефонное право**.

Специфика правовых институтов заключается в возвращении от **социалистической к романо-германской** правовой системе, ее германской традиции.

В целом институты рыночной экономики переняли на себя роль базисных экономических институтов. Но влияние и значение институтов редистрибутивной экономики остается довольно значительным. Так, в качестве базисных экономических институтов выступает: **частная собственность**, но **государство сохраняет значительную долю собственности** в стратегических областях экономики, **служебный труд** на государственных предприятиях объединяется с расширением **наемных форм трудовой деятельности** в сфере частного капитала, **координация** хозяйственной деятельности со стороны правительства уступает местом **конкуренции**, но государство сохраняет за собой значительные рычаги влияния на экономику, **редистрибуция**, перераспределение экономических благ со стороны государства постепенно уступает место рыночным, **обменным (купля-продажа)** формам их распределения, **прибыль** занимает место ведущего критерия хозяйствования.

В сфере производства благ институциональные преобразования нацеливаются на формирование частной собственности на средства производства. При этом имеет место существенная концентрация собственности в руках ограниченного числа субъектов. Активно происходит процесс перехода от служебного к наемному труду. Однако сохранение в руках государства значительного объема собственности замедляет этот процесс.

Высокий уровень дифференциации доходов, незначительная доля среднего класса препятствуют преобразованию абсолютного числа домохозяйств в активных участников экономического процесса. Они сохраняют за собой роль потребителей товаров текущего спроса и поставщиков рабочей силы.

Остается противоречивой роль предприятий в формируемой СЭМ. С одной стороны, они продолжают брать на себя значительное число традиционных для социалистической системы социальных функций. Но происходит это не в результате формирования механизмов солидаризации интересов персонала, менеджмента и владельцев предприятия, как это принято в рейнской модели, а скорее по инициативе директора и под давлением работников. Действенные механизмы объединения интересов трех сторон производственного процесса в ходе реформ так и не были сформированы. С другой стороны — новые собственники, стремясь минимизировать непроизводительные расходы, по мере возможности сокращают социальные программы, которые действовали раньше на предприятиях.

Сохраняется монопольный характер значительного количества рынков. В результате закрепляются неравноправные отношения потребителей и производителей, перераспределение ресурсов в пользу монополистов. Государство осуществляет активное вмешательство в экономический процесс (контроль предпринимательской деятельности, государственное управление, налоги, перераспределение значительной части национального дохода).

Сохраняется высокая концентрация капитала. В первую очередь в ТЭК, сырьевых областях. На малый бизнес в большинстве областей приходится всего 10% работников, 2% основных фондов.

Экономическая система Японии может послужить примером СЭМ, достаточно успешно интегрировавшей в традиционную культуру институты рыночной экономики

(см., например: [29; 35; 4, с. 98–106]). СЭМ Японии базируется на **группово-кооперативной** социальной направленности ценностной системы.

Базисные идеологические институты находят свое воплощение в приоритете **коллективизма, эгалитаризма**, социального порядка.

Политические институты основываются на принципе **консесуального** принятия решений. Одновременно официальная политическая система строится на принципе **власти типа противовесов**. К базисным политическим институтам относят **административное государственное устройство, выборы, многопартийность, демократическое большинство, самоуправление и субсидиарность**. Особенность институциональной системы Японии состоит в существовании **института договорного взаимного согласования** спорных вопросов.

Япония — конституционная монархия. Императорская династия считается древнейшей в мире. Но император — скорее символ нации, чем влиятельный участник политического процесса. Законодательная власть принадлежит двухпалатному парламенту (палата советников и палата представителей). Исполнительную власть возглавляет премьер-министр. Он руководит кабинетом министров. Судебную власть возглавляет Верховный суд.

В стране наравне с традиционным правом действуют элементы **романо-германского и общего права**. Заимствование европейских традиций права началось с французского, но в конце XX века переориентировались на традиции немецкого права (Конституция 1889 г., составленная по образцу Конституции Пруссии 1850 г.), оно было ближе по духу имперской Японии. После Второй мировой войны правовая система в большей мере переориентируется на американские образцы общего права (Конституция 1946 г.). Уголовно- и гражданско-процессуальные кодексы переориентируются в сторону расширения принципа состязательности. В сфере экономики заимствуются законодательство о компаниях, антитрестовское законодательство. Однако судебное рассмотрение не отвечает нормальному состоянию вещей. Общепризнанной является уверенность в том, что оппоненты должны стремиться решить спорные вопросы полюбовно, не обращаясь в суд. Приоритет отдается неформальным правилам, а не правовым нормам.

Экономическая система свободного предпринимательства характеризуется согласительным типом взаимодействия субъектов хозяйствования. В результате либеральная по форме система свободного предпринимательства приобретает свойства, близкие к централизованному планированию.

Базисными экономическими институтами выступают **частная собственность, наемный труд** со значительными элементами (система пожизненного найма) **служебного труда, координация** в рамках **кейрецу** и на уровне **министерства экономики, торговли и промышленности (METI)**, бывшее министерство внешней торговли и промышленности (MITI), уживается с довольно широким развитием **конкуренции**, сохраняются **редистрибутивные отношения** в рамках **кейрецу** и семейных фирм. Одновременно безоговорочный приоритет имеет **обмен (купля-продажа)** в отношениях с внешними экономическими агентами, **пропорциональность** как форма взаимодействия в рамках кейрецу объединяется с **приоритетом прибыли** как критерия эффективности деятельности во внешней среде.

Высокий уровень **коммунализма** обеспечивает перекладывание обязанностей по социальной поддержке социально незащищенных слоев общества с государства на семью и местные сообщества. Благодаря этому доля правительства в ВВП составляет всего 15%.

Основные институциональные элементы: кейрецу, кейдарен, министерство иностранных дел, министерство экономики, торговли и промышленности, управление планирования Японии, министерство финансов, Банк Японии, парламентская демократия, коммуналистские фирмы, пожизненный найм, коммуналистски-ориентированная правовая система.

Успехи рыночных преобразований привлекают повышенное внимание исследователей к СЭМ, формируемой в **Китае** (см., например: [10; 16; 23; 35; 30,

с. 62–69]). Конфуцианство, осознается это или нет (во времена Мао оно преследовалось), представляет каркас институциональной системы **Китая**. Социальная направленность ценностной системы имеет ярко выраженный **эгалитарно-коллективистский характер**. Однако нужно учитывать влияние на социальную направленность ценностной системы модернизации экономики в период индустриализации, а также активное распространение рыночных отношений после 1989 г. В новых условиях быстро возрастает влияние индивидуалистско-конкуренентной ценностной ориентации. Неоднозначность результатов ее распространения предопределяется нарушением традиционного морально-этического баланса в обществе.

На уровне идеологических институтов соответствующие базисные институты находят свое воплощение в противоречивом совмещении активно формируемого под влиянием экономических преобразований **индивидуализма** и традиционного эгалитаризма, приоритете социального **порядка**.

К базисным политическим институтам относят **административное государственное устройство, назначения, однопартийность, единогласие, иерархию во главе с центром, обращения по инстанциям**. Одновременно происходит постепенное формирование институтов, характерных для **федеративного политического устройства**. Под тщательным контролем КПК действует ряд политических партий. Однако политическая власть в стране принадлежит КПК.

Институт **выборности** власти находит свое воплощение в принципах формирования местных и вышестоящего органа власти — Всекитайских сборов народных представителей (ВСНП), самого многочисленного в мире парламента. 2985 его членов избираются муниципальными, региональными и провинциальными советами на 5 лет. Вместе с тем на местном уровне действует прямое избирательное право. Гонконг (Сянган) и Макао (Аомынь) имеют статус особых административных районов. Институт **федерализма** находит свое воплощение в существовании трехуровневой системы национально-территориальных автономий с достаточно широкими правами самоуправления.

Характерной особенностью Китая является последовательный переход от **социалистической к смешанной правовой системе**, основанной на объединении элементов конфуцианского учения, **социалистической и романо-германской правовых систем**. Социалистическая правовая система отображает социальные цели и классовый характер соответствующих обществ. Норма права понимается как общее правило поведения. Подобные системы продолжают действовать в таких странах, как Вьетнам, КНДР, Куба.

В экономике страны объединяются элементы, присущие обеим ИМ. Активное развитие **частной собственности** соседствует с сохранением в значительных объемах **общественной собственности на средства производства**. **Служебный труд** на государственных предприятиях объединяется с **наемным трудом** на частных, **координация** деятельности государственных предприятий и руководящее вмешательство в экономическую жизнь — с **конкуренцией в частном секторе экономики**. Сохранение **редистрибутивных** отношений в государственном секторе и социальной сфере — с **обменными** отношениями в рыночном секторе. **Пропорциональность** распределительных отношений в первом случае — с деятельностью, основанной на стремлении к **прибыли** во втором случае.

Хозяйственная культура поддерживает элементы авторитаризма, сконцентрирована вокруг семьи, признает стремление индивидуума к удовлетворению собственных интересов. Национальный менталитет сформировался под влиянием традиций конфуцианского учения и коммунистического авторитарного режима, сохраняются сильные автономные ценности и чувство долга перед членами своей семьи. Приоритет семейных ценностей перед общегосударственными является общественно признанной этической нормой.

Экономическая система основана на объединении государственной и частной собственности на средства производства, договорных ценах, включая зарплату.

Инструментами влияния на экономику выступает государственный контроль над законодательной, исполнительной и судебной властью, значительной частью производственных ресурсов. Партийные решения имеют приоритет перед договорным правом.

Делегирование государством полномочий по управлению общественным имуществом создает условия для широкого распространения коррупции, взяточничества, использования бюджетных средств в личных целях, теневой приватизации государственной собственности. Экономическая власть на микроэкономическом уровне перераспределяется в пользу представителей менеджмента, которые получают значительные полномочия в принятии хозяйственных решений.

Основные экономические институты: авторитарное государственное управление, совместные предприятия и АО, единоначалие в управлении государственными предприятиями, коллективная собственность, аппарат коммунистической партии, семейные предприятия.

Устойчивый пятипроцентный рост экономики Индии остается в тени на фоне десятипроцентного роста экономики Китая. Однако стабильность этого роста, повышение уровня жизни, уверенный выход индийских производителей на мировые рынки привлекает внимание к особенностям экономической модели страны [1, с. 96 — 1–3; 8; 32; 34; 38].

На формирование СЭМ **Индии** значительное влияние оказывают основные религии — индуизм, буддизм, ислам, особенности исторического пути развития. Британские методы управления колонией оказывали содействие постепенному вызреванию индийской политической элиты, которая привыкала к демократическим правилам и нормам.

Индийской цивилизации присущи эволюционность развития, методы и практика ненасильственных политических действий, срединность между «индивидуализмом» Запада и «коллективизмом» Востока, сознательная способность к «обучению» — способность, которая передается ныне новым средним слоям и отчасти даже многочисленным группам среди социальных и ритуальных низов, традиция общинного — локального и **джатного** — самоуправления, становление посреднических групп в экономике, управлении и политике.

Отличная особенность социальной направленности ценностной системы — ее **индивидуалистский** характер. Но в отличие от **индивидуалистско-конкурентной** направленности представителей англосаксонских стран индивидуализм индийца состоит не в отношении к миру, который его окружает, а в направленности на внутренний, духовный мир. В результате он оказывается готовым воспринимать социальное окружение как данность, которая в повседневной жизни оказывается выше личных устремлений.

Приоритет институтов **коммунитарной идеологии** не исключает значительного влияния комплиментарных идеологических институтов противоположной **некоммунитарной** ИМ. Соответствующие институты находят свое воплощение в противоречивом соединении **индивидуализма, эгалитаризма**, приоритете индивидуальной **свободы** (на уровне духовной культуры) и **порядка** (на уровне социальных отношений).

В сфере **политических институтов** сохраняются традиции власти типа протиповеса, заложенные во времена британского владычества. Имеет место противоречивое объединение элементов унитарного и федеративного политического устройства. К базисным политическим институтам относят **федеративное административное государственное устройство, выборы, многопартийность, единогласие**, которые уживаются с **демократическим большинством, иерархии** во главе с центром отдается преимущество перед **самоуправлением** и **субсидиарностью, обращения по инстанциям** объединяются с судебными исками.

Согласно Конституции 1950 г., президент имеет большие полномочия, но на практике его роль бывает заметна лишь в конфликтных ситуациях с назначением премьер-министра или роспуском парламента в случае его неспособности обеспечить поддержку премьера. Это позволяет отнести страну к «авторитарно-парламентскому» типу.

Политическая система в сравнении почти со всеми странами Юга более всего отвечает большинству западных параметров.

В Индии имеет место полисистемное право, которое включает общее, индуистское, мусульманское право. Индуистское право распространяется на всех выходцев из Индии независимо от национальной принадлежности или местожительства.

Экономическую систему современной Индии можно охарактеризовать как смешанную экономическую систему свободного предпринимательства и государственного капитализма. Сохранение значительного влияния государства обуславливает переплетение в структуре базисных экономических институтов **частной** (больших корпораций и мелкого бизнеса) и общественной (государственная) **собственности, служебного** (на государственных предприятиях) и **наемного труда, координации и конкуренции, редистрибуции и обмена** (купля-продажа), **пропорциональности** в распределении социальных благ государством и **прибыли** в частном секторе.

Основные институты: Вестминстерская модель политического устройства; институт национального согласия, «социальной самодисциплины» для всех граждан общества; варново-кастовая, кровно-профессионально-территориальная система каст-джат; патрон-клиентские и посреднические формы распоряжения властью, собственностью и процессами распределения и перераспределения материальных и статусных благ; корпоративная замкнутость; снобизм; зависимость от власти имущих; коллективные страсти; ксенофобии и групповщины; последовательный группоцентризм; анклавная экономическая модернизация; «панчаяты», самоуправляющиеся общины как элемент гражданского общества.

Число мусульман на планете, по утверждению самих представителей этой религиозной общины, превышает 2 млрд человек, достигает 35% населения всего мира. На исламские страны, по их утверждению, приходится 41,6% площади суши. В то же время доля этих стран в мировом ВВП составляет лишь 4,4%, количество ученых и инженеров — 2%, технического персонала — 1%. Среднедушевой доход исламских стран равняется всего 12,7% среднемирового. Внешний долг — 25% от мирового. Наличие значительного естественно-ресурсного потенциала и, прежде всего, наибольших запасов углеводородов создает основу для динамического развития в начале нового тысячелетия целого ряда мусульманских стран [8, 11, 13, 17, 22, 26, 32, 34, 33, 24].

Характерной особенностью мусульманского мира является отсутствие государства — абсолютного лидера. На эту роль претендовали и претендуют Ирак, Саудовская Аравия, Турция, Иран, Пакистан, Малайзия. Безусловно, существуют значительные расхождения в организации и в функционировании СЭМ этих стран, но общность религиозных основ существования, стремление к мусульманскому единству создают условия для сохранения общих черт социально-экономической жизни этих стран.

Невозможность объединения принципов ислама с основами рыночной экономики предопределяет формирование «исламской экономики», «исламской банковской системы», или «срединной экономики». Особенности религиозных ценностей, их значительное влияние на повседневную жизнь верующих предопределяют специфику СЭМ мусульманских стран.

Ислам оказывает определяющее влияние на формирование институциональной системы **Саудовской Аравии**. Социальная направленность ценностной системы имеет ярко выраженный **эгалитарно-коллективистский характер**.

На уровне идеологических институтов сталкиваются **индивидуализм и коллективизм**, сохраняют свое значение эгалитаризм, институты, которые обеспечивают социальный **порядок**.

На уровне политических институтов преимущество отдается **авторитарным** формам организации общественной власти, сохраняют значение институты **административного государственного устройства, назначений, однопартийность, единогласие, иерархия** во главе с центром, институты **обращения по инстанциям** объединяются с **судебными исками**, которые постепенно распространяются в деловой практике.

Саудовская Аравия — абсолютная теократическая монархия. Глава государства — король («Опекун двух священных мечетей»). Он воплощает административную, духовную и судебную власть. Коран заменяет конституцию. При короле действует консультативный совет, совет улемов — высшего духовенства. Парламент отсутствует. Ключевые посты в государстве занимают члены королевской семьи. Все законопроекты должны пройти экспертизу на предмет их соответствия религиозным канонам. Специальная служба в органах общественного порядка следит за соответствием поведения граждан страны и иностранцев нормам и традициям ислама. В повседневной жизни сохраняются традиции племенной организации общества. Шейхи племен продолжают играть ключевую роль в своих общинах.

Мусульманское право зародилось как система норм, которые выражают в религиозной форме в основном волю религиозной знати. Существующее право признается установленным самим Аллахом, открытым человеку Пророком Мухамедом. Оно охватывает все сферы общественной жизни.

Шариат («путь прохождения») как квинтэссенция ислама включает теологию или принципы веры (**акид**) и право (**фикх**).

Фикх в свою очередь делится на две части. Первая указывает, каким должно быть поведение мусульманина по отношению к себе подобным (муамалат). Другая предлагает обязательство относительно Аллаха.

Источники мусульманского права:

- Коран;
- сунна — традиции, связанные с посланцем Бога Мухамедом;
- иджима — единое соглашение мусульманского общества (ничего общего с обычаем), иджима — это единство мыслей компетентных лиц;
- кияс — суждение по аналогии.

Характерная особенность — отсутствие в числе источников мусульманского права обычая. Мотив — включение обычая в число источников права могло бы нарушить его одинаковость для любой общины верующих, стремление сохранить интернациональное единство верующих.

Попытки модернизации и рационализации мусульманского права в современных условиях сдерживаются опасениями нарушения мусульманского единства в мире, разделенном на множество независимых государств. В результате выход из ситуации видится в обращении к способам, которые остаются будто бы вне мусульманского права (обычай, соглашения, регламенты), но не противоречат ему. Прежде всего — разрешение заинтересованным лицам регулировать свои расхождения без вмешательства права. Во-вторых, формой внесения инноваций в правовую сферу выступает заключение соглашений. В результате появляется возможность внесения дополнений в нормы, предлагаемые мусульманским правом. В-третьих, формализм шариата, преобладающее внимание к букве, а не к сути закона предоставляет возможность с помощью юридических стратагем и фикций обходить закон, в сущности, не нарушая его в буквальном смысле слова. Примером может служить запрет на взимание процента. Его можно обойти, используя двойную куплю-продажу, или с помощью предоставления кредитору в пользование имущества, которое дает доход, признав кредитора компаньоном, который имеет право на часть прибыли заемщика. В-четвертых, способом внесения инновации есть вмешательство правителя. Он не может законодательствовать, но имеет право принимать регламентирующие меры.

Мусульманская правовая система действует в таких странах, как Афганистан, Ливия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия. Смешанная система на основе мусульманского и романо-германского права действует в Бахрейне, Египте, Иордании, Иране, Сирии. Смешанная система на основе мусульманского и общего права действует в таких странах, как Бруней, Судан.

В процессе формирования рыночной экономики происходят важные изменения в характере соответствующих идеологических и политических институтов. Поскольку формирование социально-экономической модели не завершено, имеет место противоречивое объединение институтов, характерных как для X-, так и для Y-матриц.

В структуре базисных экономических институтов сохраняется приоритетное значение **общественной собственности, служебного труда, координация** хозяйственной деятельности имеет безоговорочный приоритет перед **конкуренцией, редиистрибутивные отношения** соседствуют с **обменом (куплей-продажей)** экономическими благами, особое значение сохраняет **пропорциональность** в противоположность **прибыли**.

Свои особенности имеет формирование СЭМ латиноамериканских стран. Рассмотрим их на примере Бразилии. Доминирование католицизма в **Бразилии**, как и в других странах Латинской Америки, в сочетании с влиянием значительного спектра традиционных верований, как коренных жителей, так и выходцев из африканских стран, стран Азии, обусловило преимущество в социальной направленности **эгалитарно-коллективистских ценностей**. Однако по мере модернизации экономики, роста доли городского населения, расширения участия населения в частном бизнесе возрастает влияние **индивидуалистско-конкурентной ориентации** (см., например: [36; 6, с. 91–96; 18; 21, с. 86–95]).

Католическая церковь потеряла во второй половине XX века позиции одного из ведущих субъектов экономической жизни страны и континента в целом. Прежде всего, за счет потери земельной собственности. В ее владении остаются школы, больницы, средства массовой информации. Остается непоколебимый моральный авторитет и влияние католицизма на ценностные взгляды населения. Значительное количество церковных деятелей выступает против минимизации государственных расходов, сокращения государственного сектора экономики, приватизации государственных предприятий, сокращения бюджетных расходов на социальную сферу. Подвергается осуждению стремление к получению прибыли, конкуренция, рост потребительских настроений в обществе. Сочувствие к тяжелой судьбе большинства населения своей противоположной стороной имеет осуждение богатства, признание греховным владение им. Фактически осуждается поведение людей, которые добились успеха благодаря старательному труду, бережливости, творчеству. Виновниками тяжелого состояния экономики признаются промышленно развитые страны, прежде всего США. Таким образом, эгалитаризм, поиски религиозными деятелями социального рая, осуждение рыночных отношений, оправдание авторитарных режимов сдерживают развитие рыночных отношений, обрекая население на бедность.

Для идеологических институтов характерно объединение **индивидуализма и коллективизма**, приоритет **эгалитаризма**, противоречивое единство индивидуальной свободы и социального порядка. Большинство интеллигенции, как носителя и выразителя идеологических ценностей, стоит на антизападных, антиамериканских, антирыночных позициях. В значительной части университетов взгляды на экономику и общество излагаются с точки зрения марксистских позиций, осуждаются внешние инвестиции, акцентируется внимание на угрозах глобализации, недостатках рыночной системы распределения ресурсов. Складывается ситуация, когда благими намерениями мостится дорога в ад.

Политические институты сформированы под влиянием традиции **унитарной формы правления**, которая опирается на традиционную авторитарную ментальность, пренебрежительное отношение к законам и демократическим ценностям. Они характеризуются противоречивым объединением **административного государственного устройства, многопартийности, выборов** с допустимостью абсолютного доминирования одной партии, **единогласия и демократического большинства, иерархии во главе с центром; самоуправления и субсидиарности, обращений по инстанциям и судебных исков**. Приоритетное значение сохраняют авторитарные компоненты системы политической власти. Значительная часть населения признает целесообразность или допустимость ситуации, когда личная лояльность вознаграждается, а дело-

вые качества игнорируются. Как следствие, политики воспринимаются как автократы, общественный статус которых фактически зависит от того, какой закон они могут нарушить, безнаказанная коррупция становится нормой. Политика, как сфера производства общественных благ, себя дискредитирует. Поэтому, чтобы быть выбранным, необходимо доказать, что ты не политик, а военный, технократ, королева красоты и тому подобное.

Характерной особенностью латиноамериканских стран является значительное влияние на политическую жизнь вооруженных сил. Диктаторские режимы с опорой на военных осуществляли управление государством в большинстве стран региона. Периодические провалы политических режимов создают условия общественно оправданной узурпации власти военными. **Каудилизм**, как специфично латиноамериканская форма вождизма, предусматривает признание и поддержку обществом сильной единоличной власти харизматической личности, которой доверяется право принятия наиболее важных решений и контроль над аппаратом подавления. Военные берут на себя роль «спасителей наций», навязывая обществу собственные представления о справедливости или на себя непосредственное управление экономикой и поддержание общественного порядка. Исходный посыл состоит в том, что в странах со слабыми институтами только военные имеют силу, традиции и дисциплину, достаточные для формирования конкурентоспособной экономики. Но, как и политики, военные также подпадают под влияние коррупции, управляемые государством предприятия оказываются неконкурентоспособными, неэффективными.

Правовая система. В качестве основной в странах с латиноамериканской СЭМ принята **романо-германская система**, ее латиноамериканский вариант. Его особенностью являются существенные заимствования из законодательной системы США в сфере публичного права. Прежде всего, это Конституция. Особое внимание — институтам судебного контроля за конституционностью законов. Дополняется правовая система включением процедур, используемых в испанском праве. Заимствование элементов одновременно двух правовых систем порождает определенный дуализм правовой системы при отсутствии сколько-нибудь значительного влияния национальных традиций. В то же время в современных условиях усиливается тенденция к развитию институтов местного происхождения, отказ от слепого копирования моделей, которые заимствуются на Западе. Кроме Бразилии подобная система действует в таких странах, как Аргентина, Венесуэла, Гондурас, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай.

Экономическую систему современной Бразилии, как и большинства других стран Латинской Америки, можно охарактеризовать как предпринимательскую систему с традициями активного вмешательства правительства. Такое вмешательство получило название «новый меркантилизм». **«Новый меркантилизм»** — тип экономической политики государства, которая опирается на бюрократизацию, пренебрегает законами, считает перераспределение национального богатства более важным, чем его производство, инструментами перераспределения являются предоставление монопольных привилегий или благоприятного режима узкому кругу элиты, зависящей от государства и от которой, в свою очередь, зависит само государство.

Базисные экономические институты предусматривают приоритет **частной собственности**, совмещение **служебного и наемного труда**, формально **конкурентные** отношения нарушаются широким распространением **коррупции и клиентизма**, **обмен (купля-продажа)** имеет безоговорочный приоритет и лишь в незначительной мере дополняется в сфере распределения социальных благ отношениями **пропорциональности, прибыль** признается критерием эффективности экономической деятельности.

Экономика страны быстро развивается, но опережающие темпы прироста населения предопределяют относительно незначительный прирост доли ВВП на одного жителя. Проблемы развития связаны со слишком активным вмешательством правительства в экономические процессы; некритическим восприятием западных моделей экономики; сохранением больших частных землевладений и экономических рычагов перераспределения в собственную пользу общественных благ; сущес-

твенным влиянием иностранного (транснационального) капитала; спекулятивной активностью, связанной с динамичным перемещением сельского населения в большие города; экологическими проблемами, порождаемыми быстрорастущим индустриальным сектором.

Значительная масса капитала обслуживает не предпринимательскую деятельность, а спекулятивные операции с недвижимостью. Наиболее эффективной формой обогащения является перераспределение общественных фондов. Через лоббирование своих интересов во властных структурах, подкуп государственных служащих предприниматели получают налоговые льготы, ограничивают деятельность потенциальных конкурентов, выкупают валюту по льготному курсу.

Деятельность профсоюзов также оказывается направленной против развития рыночных отношений и частной собственности.

Изучение особенностей структуры базисных институтов основных цивилизационных СЭМ современности позволяет сделать вывод, что успешное функционирование рыночной экономики возможно и в условиях сохранения влияния базисных институтов, характерных для национальной культуры, хотя далеко не во всех случаях мы можем наблюдать успех.

Главная проблема трансформации состоит не в отсутствии институциональных форм, свойственных рыночной экономике, а в том, что им нет места в институциональной системе, существующей на начальном этапе реформ. Заимствование институциональных форм, присущих рыночной экономике, выражает лишь верхний, видимый ярус институциональных изменений. Степень их эффективности зависит от того, насколько глубоко происходящие изменения затронули уровень коллективного сознания народа, мировоззренческие ценности, базисные институты. Основные процессы институциональной адаптации происходят на этом, не видимом непосредственно, но повседневно проявляющемся в реальной хозяйственной жизни уровне. Заимствуемые нормы и организационные формы хозяйствования, преломляясь, проходя через фильтр национальной культуры, выраженные в базисных институтах, могут приобретать содержание, отличное от первоначального. Так, предприятие, акционерное общество рассматривается как источник извлечения прибыли в англосаксонской модели и как добровольное объединение граждан, готовых отказаться от части своего суверенитета ради совместной выгоды, социальных целей, — в рейнской, в конфуцианских же странах уровень солидаризации достигает общенациональных масштабов, интересы отдельного предприятия оказываются подчиненными интересам общества в целом. С другой стороны, разные институциональные формы могут выполнять схожие или близкие функции — финансово-промышленные группы в Европе и кейрецу в Японии. Более того, выполнение одних и тех же функций может в разных моделях рыночной экономики быть доверено абсолютно противоположным по месту и значимости в рыночной экономике субъектам (социальная защита как функция государства в Европе и семьи, домохозяйства в странах Азии). Соответственно, механизм институциональной трансформации предполагает двусторонний процесс частичной, постепенной коррекции ценностного базиса национальной институциональной системы, базисных институтов хозяйствования, с интеграцией в нее ценностей, обеспечивающих функционирование рыночной экономики. И уже на этой основе происходит модификация институциональных форм хозяйствования в соответствии с доминирующими мировоззренческими представлениями о его целях и способах.

Опыт трансформации институциональных систем имеют страны СНГ, прибалтийские, восточно-европейские страны, Китай, Вьетнам. Опыт быстрого и эффективного реформирования экономики во второй половине XX века приобрели Япония и Германия. Заслуживает внимания опыт модернизации экономики новых индустриальных стран Азии и Латинской Америки. В лице каждой из этих стран мы имеем уникальный опыт адаптации глубоко специфичной, отличной от западной национальной институциональной системы к условиям функционирования в рыночной экономике.

Его обобщение позволит выявить общие и специфические черты адаптационного процесса, взять на вооружение в процессе институциональных преобразований наиболее успешные алгоритмы институциональных реформ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамов Д.* Коммунализм в современной Индии // МЭиМО, 2006. № 1.
2. *Ахиезер А.С.* Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). В 2-х т. Т. 1. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.
3. *Ахиезер А.С.* Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). В 2-х т. Т. 2. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1998.
4. *Баскакова М.* Японская экономическая модель // МЭиМО, 2004. № 1.
5. *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика России: Эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006.
6. *Виландт Г.* Латинская Америка: сегодняшний день и перспективы // МЭиМО, 2005. № 2.
7. *Власов Ю.Н.* Культура реформаторства и реформирование культуры. М.: Юрайт, 1998.
8. *Головченко В.* Політико-правові системи Азії. К.: ІМВ КНУ ім. Т.Г. Шевченка, 2005.
9. *Данилевский Н.Я.* Россия и Европа. М.: Книга, 1991.
10. *Девятов А., Мартиросян М.* Китайский прорыв и уроки для России. М.: Вече, 2002.
11. *Журавский А.* Ислам. М.: Весь Мир, 2004.
12. *Зарубина Н.Н.* Социокультурные факторы хозяйственного развития: М. Вебер и современные теории модернизации. СПб.: РХГИ, 1998.
13. *Исламские финансы в современном мире: Экономические и правовые аспекты.* М.: УММА, 2004.
14. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
15. *Кирдина С.Г.* X- и Y-экономики: Институциональный анализ. М.: Наука, 2004.
16. *Китай: угрозы, риски, вызовы развитию.* М.: Московский Центр Карнеги, 2005.
17. *Лари Сайд Муджтаба Рукни Мусави.* Западная цивилизация глазами мусульманина. Баку: ЦИИИ, 1994.
18. *Латинская Америка XX века: социальная антропология бедности.* М.: ИЛА РАН, 2006.
19. *Липов В.В.* Институциональная составляющая социально-экономических моделей. Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 89. № 1. Донецк: ДонНТУ, 2005.
20. *Липов В.В.* Религиозные ценности как фактор формирования социально-экономических моделей // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 3.
21. *Майданик К.* Латиноамериканская цивилизация в глобализирующемся мире // МЭиМО, 2003. № 5.
22. *Малашенко И.* Исламская альтернатива и исламский проект. М.: Весь Мир, 2006.
23. *Малявин В.* Китай управляемый. Старый добрый менеджмент. М.: Европа, 2005.
24. *Мельянцева В.* Арабо-исламский мир: характеристики в глобальном контексте // МЭиМО, 2004. № 8.
25. *Модернизация и глобализация: образы России в XX веке.* М.: ИФ РАН, 2002.
26. *Нуруллина Г.* Исламская этика бизнеса. М.: УММА, 2004.
27. *Опыт российской модернизации. XVIII–XX века.* М.: Наука, 2000.
28. *Побережников И.В.* Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации. М.: РОССПЭН, 2006.
29. *Портер М.* Японская экономическая модель. Может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Т. Хиротака, М. Сакакибара. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

30. *Рашковский Е.* Цивилизационный облик Китая: структуры, преемственность, метаморфозы // МЭиМО, 2003. № 8.
31. *Савицкий П.Н.* Континент Евразия. М.: Аграф, 1997.
32. Социальный облик Востока. М.: Восточная литература РАН, 1999.
33. *Ульченко Н.Ю., Мамедов Н.М.* Особенности экономического развития современных мусульманских государств (на примере Турции и Ирана). М.: Городец, 2006.
34. *Уляхин В.Н.* Особенности синтеза архаики и модерна в рыночных структурах стран Востока (вторая половина XX века). М.: ИВ РАН, 2005.
35. *Фукуяма Ф.* Доверие. М.: АСТ, 2004.
36. *Хачатуров К.А.* Латиноамериканские уроки для России. М.: Международные отношения, 1999.
37. *Шейх Салех Абдаль Каше.* Принципы ислама в экономике // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика, 1999. № 4.
38. *Широков Г.К.* Восток: панорама новейшего времени. М.: ИВ РАН, 2003.
39. *Шубарт В.* Европа и душа Востока. М.: Русская идея, 2000.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ИМПЕРАТОРСКОЙ РОССИИ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

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

Ю.В. ЛАТОВ,

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

Массовое (на уровне элиты) восприятие Западной Европы как желаемого стандарта началось со времен Петра I. Само принятие Петром Великим императорского титула было символом поворота с Востока на Запад. Последующие два столетия, с начала XVIII до начала XX вв., прошли в России с постоянной оглядкой на Европу. Российская империя сознательно старалась стать Западом, не потеряв при этом своей самобытности. Это — *догоняющее развитие, понимаемое как копирующая модернизация*: отстающая страна целенаправленно копирует те институты более передовых стран, которые кажутся ей наиболее важными, чтобы сравняться с ушедшими вперед.

Российский опыт догоняющего развития уникален тем, что ни одна другая отстающая страна мира не имела в своем распоряжении так много времени. Латиноамериканские государства получили возможность «догнать» только век спустя, после завоевания независимости в 1820-х гг. Япония включилась в догоняющее развитие после революции Мэйдзи (1868 г.), Турция — еще позже. История поставила в России своего рода эксперимент: есть страна с культурными корнями, близкими к европейским, с большими (но не избыточными, провоцирующими рентоискательство!) ресурсами и с тянущейся к Европе элитой; пусть она за двести лет попробует «стать Европой». Таких благоприятных условий не имеет ни одна из современных стран догоняющего развития.

В целом результат российского догоняющего развития получился по меньшей мере двусмысленным. Хотя за период от реформ Петра I до реформ П.А. Столыпина социально-экономические институты России стали ближе к западным, однако события 1917 г. оборвали эту конвергенцию. Возникает вопрос: в какой степени «срыв» 1917 г. был следствием субъективных (во многом случайных) обстоятельств, а в какой — результатом объективных противоречий российской модернизации. 90-летие этих событий является хорошим поводом для размышлений о соотношении случайного и закономерного в нашей институциональной истории.

Рассмотрим, используя методы новой экономической истории (включая клиометрику), в какой степени можно считать оправданными суждения российских марксистов начала XX в. об отсталости России.

1. Новый экономический рост²

Последние четыре десятилетия царского режима в России, когда стали проявляться долгосрочные последствия Великой реформы 1861 г., ознаменовались ускорением роста как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Структурные изменения в

¹ Данный материал является рабочей версией одной из глав учебника «Экономическая история (институциональный подход)» под ред. Р.М. Нуреева, который готовится к изданию в ГУ ВШЭ в 2007 г. Ранее в нашем журнале уже публиковались рабочие версии двух других глав этого учебника [9, 8].

² Данный раздел написан с использованием материалов английского историка-экономиста К. Леонард.

экономике обусловили возможность перелива избыточного предложения труда, существовавшего в аграрном секторе, в сферу промышленного производства. С увеличением производительности труда рос и среднедушевой ВВП.

В период с 1861 г. до 1913 г. Россия была четвертой или пятой крупнейшей промышленной державой, став в один ряд с такими странами, как США, Великобритания, Франция, Германия [22, с. 154]. Средний годовой темп роста за период 1850–1914 гг. превышал аналогичные показатели для Западной Европы, США и Японии. Темп роста среднедушевого выпуска составил 1,65% в год. Для сравнения следует сказать, что в США в этот период он был ниже — 1,6%. Надо, однако, отметить, что период бурного роста в США начался на десять лет раньше, чем в России, а темпы роста отдельных лет доходили до 3,2% [22, с. 162].

Анализируя структурные аспекты изменения темпов роста в разных странах, особое внимание стоит уделить сравнению России и Франции. В начале периода нового роста, связанного с первичной индустриализацией (в середине 1880-х гг.), Россия в наибольшей степени была похожа на Францию в начале аналогичного периода (1830–1840-е гг.). Обе страны являлись крупными производителями сельскохозяйственной продукции — 57% национального дохода в России в 1880-х гг. и 50% во Франции в 1830-х гг. За рассматриваемый период в обеих странах эта доля лишь незначительно сократилась. Кроме того, в обеих странах наблюдался одинаковый рост доли промышленности в ВВП — в России на 8% (до уровня в 32% к 1913 г.) и во Франции на 8% (до уровня в 30%).

Таблица 1 содержит данные об изменении структуры ВВП в период бурного роста в основных странах, проводивших модернизацию экономики.

Схожесть элементов структуры ВВП России и других стран обуславливает необходимость создания единой системы критериев для сопоставления и создания моделей для разных регионов, что позволило бы выявить причины запоздалого и более медленного развития России. Исходные посылы и путь развития во многом определяются уникальными для каждой страны набором институтов и запасами ресурсов. Каждая из этих стран сталкивалась с особым набором препятствий и преимуществ на пути «нового» роста.

Общий для всех путь развития включал в себя быстрый рост на раннем этапе и отдельные периоды еще более быстрого роста впоследствии. Так, в Советской России в период первой пятилетки фактически повторно началась эпоха индустриализации, характеризующаяся высокими темпами и эффективностью процесса индустриализации и резким сокращением удельной занятости в сельском хозяйстве. Подобный всплеск произошел также и в странах Западной Европы и США после завершения Второй мировой войны. Темпы роста производительности труда в эти периоды вдвое превышали уровень 1870-х гг., составлявший 1,6–1,7% в год.

Хотя процесс трансформации, очевидно, многомерен, индикатор, с помощью которого его обычно анализируют, — это отношение темпов роста занятости в промышленности и населения в целом. Для России данный период характеризовался ускоренным ростом населения, выросшим с 1,1% в год в период с 1861–1863 гг. по 1881–1883 гг. до 1,6% в период с 1881–1883 гг. до 1909–1913 гг. Однако темпы прироста рабочей силы были еще выше — 1,9% и 1,7% в первый и второй периоды соответственно. Можно сказать, таким образом, что экономика России находилась в стадии развития.

Середина 1880-х гг. ознаменовалась также высокими темпами расширения промышленности. Как явствует из таблицы 1, в целом, несмотря на периоды спадов, в этом секторе был отмечен значительный рост. Самый бурный рост наблюдался в периоды 1896–1899 гг. и 1909–1913 гг. Объемы добычи угля возросли за период с 1870 г. по 1897 г. в 25 раз, нефти — в 200 раз. Совокупная протяженность железнодорожных путей удвоилась, а приток иностранного капитала повсеместно способствовал развитию новых отраслей промышленности.

Таблица 1

Структурные изменения в начале периода нового роста в разных странах*

Страна	Даты начала периода	Национальный доход (долл. на душу) на начало периода	Структура ВВП, %								
			(А) Сельское хозяйство			(В) Промышленность			(С) Сфера услуг		
			(1) На начало периода	(2) Через 30 лет	(1-2)	(1) На начало периода	(2) Через 30 лет	(1-2)	(1) На начало периода	(2) Через 30 лет	(1-2)
Великобритания	1786–1785	227	45	32	-13	35	40	+5	20	28	+8
Франция	1831–1840	242	50	45	-5	32	35	+3	18	20	+8
США	1834–1843	474	45	33	-14	24	39	+15	31	31	+0
Германия	1850–1859	302	32	23	-9	33	43	+10	35	24	-1
Япония	1874–1879	74	63	39	-24	16	31	+15	21	31	+10
Россия	1883–1887	260	57	51	-6	24	32	+8	20	17	-3
Италия	1895–1899	271	47	36	-11	20	21	+1	25	28	+3

Источник: Gregory P. Before Command: An Economic History of Russia from Emancipation to First Five Year Plan. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 28.

Можно сказать, что императорская Россия в последние десятилетия развивалась по разработанной в 1950-е гг. модели английского экономиста А. Льюиса, построенной для развивающихся стран с дуалистической экономикой и с избыточным предложением трудовых ресурсов в традиционном секторе³. В этой модели заработная плата в традиционном сельском хозяйстве много ниже уровня оплаты в современном промышленном секторе, а предельная производительность труда в сельском хозяйстве падает до нуля. Это приводит к миграции из деревни в город — происходит перелив трудовых ресурсов из традиционного аграрного сектора в современный промышленный. Именно так и происходило в императорской России.

Модель 1. Дифференциация доходов наемных работников в городе и деревне в дореволюционной России

Доказательством того, что пореформенная Россия развивалась «по Льюису», являются, прежде всего, данные о сравнительных доходах сельских и фабричных наемных рабочих. Такую работу проделали Л.И. Бородин и К. Леонард, изучая динамику «ножниц зарплаты» (wage gap) в России 1885–1914 гг. [14, с. 242–255]. Чтобы можно было сравнивать данные о доходах за разные годы, они перевели показатели номинальных доходов в показатели реальных доходов. Построенный ими график динамики реальной зарплаты фабричных и сельскохозяйственных рабочих за 30 лет (рис. 1) позволяет отметить ряд интересных закономерностей.

Как считал А. Льюис, в традиционном секторе существует институциональная заработная плата, составляющая 70% от минимальной оплаты в промышленном секторе экономики. Данные по России рубежа XIX–XX вв. показывают, что на самом деле поденная зарплата батраков на полевых работах составляла примерно 70% от поденной зарплаты фабричного рабочего. Правда, Льюис сравнивал институциональную зарплату крестьян с минимальной оплатой промышленных рабочих, в то время как в работе Бородина и Леонард речь идет о средних показателях оплаты. Тем не менее примерное совпадение налицо. Видимо, для постоянного оттока рабочей силы из деревни в город надо, чтобы городской «длинный рубль» был по настоящему длинным — превышал альтернативный заработок на селе примерно в 1,5 раза.

³ Подробную характеристику этой модели см.: [15, с. 40–62].

Заметно, далее, что величина «ножниц зарплаты» сокращалась довольно медленно: если в 1885–1894 гг. оплата сельскохозяйственных рабочих составляла 71% от оплаты фабричных рабочих, то в 1895–1904 гг. — 72%, а в 1905–1914 гг. — 78%. Таким образом, до хотя бы примерного выравнивания оплаты в деревне и в городе, что является критерием выравнивания условий труда и преодоления дуализма, России было еще далеко (хотя процесс шел именно в этом направлении).

Важно отметить, что сокращение «ножниц зарплаты» началось именно тогда, когда активизировалось освобождение крестьян от общины. До этого перелив рабочей силы тормозился привязанностью к наделу. Так, в 1900 г., когда в Петербурге проводился опрос нескольких тысяч рабочих, обнаружилось, что большинство из них были недавними выходцами из деревни, имели наделы и регулярно посылали деньги в деревню. Исследователи констатировали, что «посылка денег в деревню была связана с уплатой податей, а не с поддержанием хозяйства, и что в деревню ездили преимущественно неквалифицированные рабочие, при этом в большинстве случаев на праздники или на побывку» [14, с. 248]. Из-за общинной фискальной круговой поруки в пореформенной России долгое время существовала, таким образом, немислимая в Западной Европе фигура небогатого городского промышленного рабочего с «сельской дачей». Крестьянин-отходник, уехавший в город на заработки и не желающий возвращаться в нищую деревню, был бы и рад отделаться от ненужного ему теперь надела, но не мог. Реформы 1900-х гг. освобождали этих рабочих от уплаты податей, повышая их чистый доход, и тем самым делали уход работников из деревни в город еще более привлекательным.

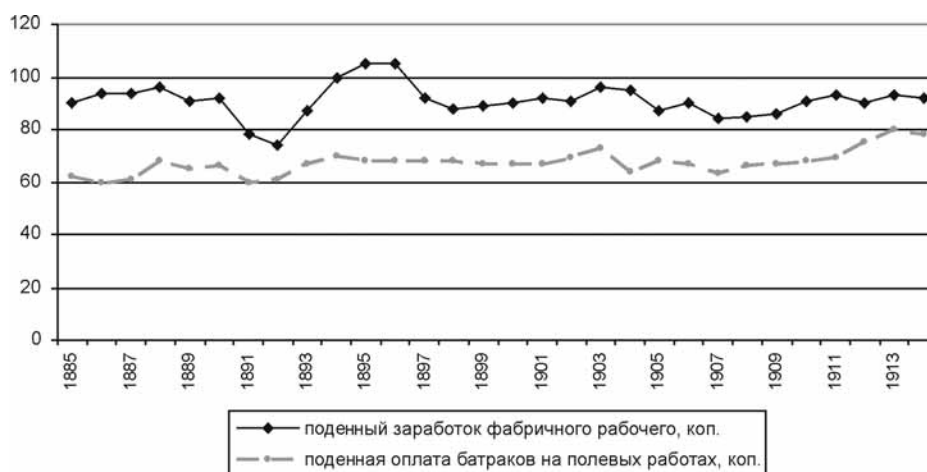


Рис. 1. Динамика реальной заработной платы фабричных и сельскохозяйственных рабочих в России, 1885–1914 гг.

Источник: Леонард К.С., Бородкин Л.И. «Огни большого города». С. 253.

Таким образом, можно констатировать, что темп роста производства в целом в дореволюционной России был заметным и ускоряющимся — не ниже по сравнению с другими странами, осуществляющими модернизацию. Что касается роста сельскохозяйственной или промышленной производительности в России, то он был не более ограниченным, чем в других странах. Ко времени революции 1917 г., которая свергла царский режим и привела в конечном счете к власти большевиков, казалось, что экономика прочно встала на путь модернизации, хотя рецессии и нестабильность были еще привычными чертами состояния макроэкономики⁴.

⁴ Такова, например, позиция американского экономиста-историка П. Грегори: «Очень трудно вообразить ситуацию, когда территория бывшей Российской империи не была бы сегодня мировой экономической державой, обеспечивающей своим гражданам жизненные стандарты, близкие европейским. С этой точки зрения можно оценить масштаб трагедии, вызванной экспериментами административно-командной экономики, приведшими к огромным потерям в экономическом благосостоянии более чем трех поколений ее граждан» [3, с. 85].

Почему же догоняющее развитие императорской России закончилось катастрофическим срывом, перечеркнувшим десятилетия реформ, направленных на переход от системы власти-собственности к «нормальной» частной собственности? Многие полагают, что эффективный курс социально-экономического развития России был сломан чисто политическим кризисом, вызванным главным образом неудачами в Первой мировой войне 1914–1918 гг. Но не было ли и институциональных социально-экономических предпосылок этой катастрофы?

При изучении ограничений рыночной модернизации в пореформенной России главное внимание надо обращать на аграрный сектор экономики — именно там даже накануне революции 1917 г. жило и трудилось 4/5 подданных Российской империи. Если окажется, что капитализм развивался только в городе, а до деревни не доходил, это равносильно признанию некапиталистического характера российской экономики в целом (точнее — дуализма с преобладанием традиционного сектора) и провала догоняющего развития.

Рассмотрим, в какой степени в агроэкономике предреволюционной императорской России сохранялись институты, препятствующие буржуазной модернизации.

2. Старые экономические институты: проблемы крестьянского хозяйства

Рассмотрим сначала крестьянские хозяйства, которые являлись фундаментом российской экономики императорской России.

Крестьянское хозяйство в контексте проблемы «развития капитализма в России»: подход В.И. Ленина

Проблема «неукорененности» капитализма в агроэкономике была вполне четко осознана еще в конце XIX в., когда между российскими мыслителями кипели острые интеллектуальные баталии по поводу итогов и перспектив развития капитализма в России. Воспользуемся материалами классической монографии В.И. Ленина «Развитие капитализма в России», которую ранее принято было считать главным итогом этой дискуссии.

В.И. Ленин обратил основное внимание своего исследования на становление капитализма именно в аграрной сфере далеко не случайно. Эта область действительно была наименее подверженной капиталистическому развитию и казалась экономистам-народникам подлинным оплотом «народного производства». Признавая развитие капитализма в промышленности, они отрицали его в сельском хозяйстве. В.И. Ленин же стремился показать, что именно крестьянское товарное производство представляет наиболее глубокую основу для становления и развития капитализма. Более того, В.И. Ленин пытался определить уровень развития товарного производства в деревне, степень его перерастания в капиталистическое.

Применяя разработанную им методику анализа дифференциации, В.И. Ленин использовал в своей книге 14 показателей, свидетельствующих о разложении крестьянства: «1) число дворов; 2) число душ обоого пола крестьянского населения; 3) количество земли надельной; 4) купчей; 5) арендованной; 6) сданной в аренду; 7) всего землевладения или землепользования группы (надельная земля + купчая + аренда — сдача); 8) посева; 9) рабочего скота; 10) всего скота; 11) дворов с батраками; 12) дворов с заработками (выделяя, по возможности, те виды «заработков», среди которых преобладает работа по найму, продажа рабочей силы); 13) торгово-промышленных заведений и 14) улучшенных земледельческих орудий. Отмеченные курсивом данные («сдача земли» и «заработки»), — писал В.И. Ленин, — имеют отрицательное значение, показывая упадок хозяйства, разорение крестьянина и превращение его в рабочего. Все остальные данные имеют положительное значение, показывая расши-

рение хозяйства и превращение крестьянина в сельского предпринимателя» [12, с. 121]. Такая методика исследования позволила дать многомерную характеристику как зажиточного (по оценке В.И. Ленина, высшая группа в 20% дворов), так и неимущего крестьянства (к которому была отнесена низшая группа в 50% дворов).

Количественный анализ показал (табл. 2), что зажиточное крестьянство, составлявшее в среднем менее $\frac{1}{3}$ населения, располагало $\frac{3}{4}$ купчей земли, 60% арендованной, имело в пользовании 43% всей земли, почти $\frac{1}{2}$ общего посева, рабочего скота и торгово-промышленных заведений. К тому же на зажиточное крестьянство приходилось почти $\frac{2}{3}$ общего числа дворов с батраками и $\frac{4}{5}$ дворов с улучшенными орудиями труда. Эти хозяйства почти не прибегали к внешним заработкам и не сдавали земли.

В отличие от зажиточного неимущее крестьянство (40% населения) составляло очень скромную долю в покупке (10%) и аренде (12%) земли. На неимущее крестьянство приходилась лишь четверть действительного земледелия, пятая часть посевов и рабочего скота. Именно эта группа крестьян выступала в качестве главного сдатчика земли в аренду (79%). Они практически не применяли улучшенных орудий труда. Две трети дворов неимущего крестьянства имели работников, уходящих на заработки (см.: [12, с. 127–131], а также диаграмму, изображающую таблицы А и Б).

Таблица 2

Дифференциация крестьянских хозяйств, согласно В.И. Ленину

Критерии дифференциации	Зажиточное крестьянство	Неимущее крестьянство
Доля дворов, %	20	50
Доля в населении, %	28	39
Характеристики превращения крестьянина в сельского предпринимателя		
Доля в купчей земле, %	75	10
Доля в арендованной земле, %	60	12
Доля в землепользовании, %	43	25
Доля в посевах, %	47	21
Доля в рабочем скоте, %	47	19
Доля в дворах с батраками, %	63	11
Доля в дворах с торгово-промышленными заведениями, %	47	22
Доля в дворах с улучшенными орудиями труда, %	80	3
Характеристики превращения крестьянина в сельского наемного рабочего		
Доля в земле, сдаваемой в аренду, %	6	79
Доля в дворах с работниками, уходящими на заработки, %	11	68

Источник: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 3. С. 127–131, диаграмма-вклейка.

В.И. Ленин обратил также внимание на то, что так называемый уравнительный порядок распределения податей внутри общины служит обогащению зажиточного крестьянства: «чем обстоятельнее крестьянство, тем меньшую долю составляют подати ко всему его расходу» [12, с. 148]. Это происходило потому, что крестьяне делили подати по земле. Однако распределение наделной земли не учитывало дифференциацию крестьянства. При таких условиях распределение податей по наделной земле неизбежно вело к переложению налогов с зажиточного крестьянства на крестьянскую бедноту. «Община (то есть круговая порука и отсутствие права отказа от земли), — писал В.И. Ленин, — становится все более и более вредной для крестьянской бедноты» [12, с. 149].

В результате В.И. Ленин пришел к выводу, что «...русское общинное крестьянство — не антагонист капитализму, а, напротив, самая глубокая, самая прочная основа его» [12, с. 165].

Конечно, это было преувеличением, забеганием вперед, стремлением выдать желаемое за действительное.

Крестьянское хозяйство в контексте проблемы «развития капитализма в России»: критика подхода В.И. Ленина⁵

Согласно В.И. Ленину, внутренние противоречия функционирования крестьянства приводили его к расслоению, сущность которого — создание новых типов сельского населения — сельской буржуазии, достигавшей, по мнению В.И. Ленина, 30% населения (!), и сельского пролетариата, «класса наемных рабочих с наделом», составлявшего, по оценке В.И. Ленина, почти столько же, сколько и буржуазия, — 40% населения [12, с. 169, 170]. Делая вывод, что-де «крестьянская буржуазия есть господин современной деревни» ([12, с. 179] и др.), будущий вождь пролетарской революции определенно потерял чувство юмора. Какая «буржуазия» была в российской деревне конца XIX в., свидетельствует уже тот факт, что на каждого такого «буржуя» приходилось в среднем 1,33 наемного рабочего! Можно было, конечно, «уточнить», что «сельская буржуазия» — это мелкая буржуазия. Но не слишком ли она мелкая? Может быть, корректнее признать, что она «не совсем» буржуазия?

Рациональным зерном ленинской интерпретации развития крестьянских хозяйств является то, что крестьянство все сильнее втягивалось в рыночные отношения. В.И. Ленин сделал вывод, что пореформенное русское крестьянство уже вовлечено в товарное производство и зависит от рынка и по линии потребления, и по линии производства, и в связи с необходимостью уплаты податей. Исследование крестьянских бюджетов Воронежской губернии показало, в частности, что процент денежной части во всех группах крестьянства не ниже 40, а в крайних группах — свыше 50% (у безлошадных 55–57%, у многолошадных — 59–60%) (см.: [12, с. 146]; см. также: [11, с. 313–319]). И это в средней черноземной полосе, где денежное хозяйство развито слабее, чем в промышленных районах и на степных окраинах России.

«Буржуазия» и «пролетариат», действительно, сильнее втянуты в товарно-денежные отношения, чем среднее крестьянство, для которого типично наименьшее развитие товарного производства. Поэтому, заключает В.И. Ленин, «разложение крестьянства создает внутренний рынок для капитализма» [12, с. 174]. Неимущее крестьянство способствует развитию рынка, предъявляя спрос на предметы личного потребления. Эта группа хозяйств меньше, чем среднее крестьянство, потребляет, но больше покупает. У зажиточного крестьянства связь с рынком осуществляется и по линии производства (покупка средств производства и рабочей силы), и по линии потребления (расширение потребностей). Это означало, что разложение крестьянства увеличивает рынок и за счет производительного, и за счет личного потребления. Таким образом, В.И. Ленину принадлежит честь открытия механизма увеличения степени зависимости от рынка различных типов хозяйств в процессе разложения крестьянства.

Однако В.И. Ленин не заметил, что *включение крестьянства в товарно-денежные отношения отнюдь не тождественно развитию капитализма в деревне*. Даже если бы все крестьяне стали активными и добровольными участниками рынка, это не обязательно ведет к развитию капиталистической организации агропроизводства, с использованием наемного труда (позже эта ошибка была повторена в СССР в период «раскулачивания»).

Второй недостаток ленинского подхода — это невнимание к проблеме *принудительной товаризации*. Монетизация крестьянских бюджетов объяснялась не только стремлением крестьян покупать «городские» товары и работать за плату, но и баналь-

⁵ Данный раздел написан Р.М. Нуреевым с использованием некоторых материалов Ю.В. Латова.

ной необходимостью платить ненавистные государственные налоги. Если бы не было фискального прессы, связи крестьян с рынком были бы гораздо слабее⁶.

Третий недостаток связан с тем, что, стремясь доказать разложение крестьянства, В.И. Ленин в тот период сильно *преувеличивал степень дифференциации крестьянских хозяйств*. Отчасти это было связано с недостатком статистических данных⁷, отчасти — с предвзятостью исследователя, который в силу приверженности марксистской идеологии очень желал, чтобы в России был мало-мальски зрелый капитализм, позволяющий готовить социалистическую революцию.

Четвертый недостаток ленинской концепции связан с *недооценкой региональной дифференциации развития капитализма в сельском хозяйстве*. Спрос на рабочую силу в губерниях с более высоким развитием капитализма способствовал развитию миграции земледельческого населения. В.И. Ленин отметил, что главным районом прихода были южные и восточные окраины Европейской России, а главным районом выхода — средние черноземные губернии, то есть миграция осуществлялась «...из местностей, в которых всего сильнее развито крепостное право, в местности, где оно было всего слабее, — из местностей с наибольшим развитием отработков в местности... высокого развития капитализма» [12, с. 233]. Однако Ленин не сделал отсюда напрашивающегося вывода, что развитие капитализма в России фактически носило окраинный характер. Капитализм развивали, прежде всего, немцы в Новороссии и Поволжье, и, наоборот, для центральной России типичным являлось экс-крепостное хозяйство, связанное с рынком гораздо слабее.

Проделанный анализ позволил В.И. Ленину выделить четыре момента, характеризующие прогрессивную историческую роль капитализма в русском земледелии. Во-первых, капитализм разрушал сословное землевладение, подчинял производство рынку; во-вторых, ускорил развитие сельского хозяйства, способствовал повышению производительной силы труда и культуры производства; в-третьих, «создал в России крупное земледельческое производство, основанное на употреблении машин и широкой кооперации рабочих» и, наконец, в-четвертых, «подорвал под корень отработки и личную зависимость земледельцев» [12, с. 312, 314]. В.И. Ленин рассматривал эти моменты «крупным планом» как составные части процесса обобществления сельскохозяйственного производства капитализмом, абстрагируясь от их докапиталистического окружения.

Анализируя создание внутреннего рынка⁸, В.И. Ленин верно определил основное направление развития — переход от крепостнической к капиталистической форме хозяйства. Поэтому он уделил почти все свое внимание этим первым росткам нового буржуазного строя. Он указывал, что капитализм на южных и восточных окраинах Европейской России развит сильнее, чем в центре. Однако он не придавал большого значения этому последнему обстоятельству. Лишь позднее В.И. Ленин сделал вывод, что *«крупное капиталистическое земледелие стоит в чисто русских губерниях без-*

⁶ Принудительный характер товаризации проявлялся, в частности, в парадоксальном сочетании крестьянского голода (как, например, в 1891–1892 гг.) и высокого объема экспорта хлеба, порядка 40% всего товарного зерна (по принципу «недоедим, но вывезем»). Если бы продажа хлеба была личной инициативой крестьян, они бы в неурожайный год отказывались от продаж. Однако для уплаты налогов крестьянам приходилось продавать хлеб даже под угрозой голода.

⁷ «...Идет ли вперед разложение крестьянства и как быстро, — писал В.И. Ленин в «Развитии капитализма в России», — мы не имеем точных статистических данных...» [12, с. 174]. Сам он опирался прежде всего на данные земско-статистических подворных переписей 21 уезда 7 губерний, а затем на основании военно-конских переписей 1888–1891 гг. и 1896–1900 гг. пытался сделать далеко идущие выводы обо всем крестьянстве европейской части Российской империи. Для выводов о денежных расходах крестьянства он анализировал земско-статистические данные о крестьянских бюджетах по четырем уездам Воронежской губернии (1889 г.).

⁸ Начатый В.И. Лениным и другими экономистами конца XIX — начала XX вв. анализ формирования рынков в императорской России получил «новое дыхание» уже в работах советских клиометристов из школы И.Д. Ковальченко, которые с использованием экономико-математических методов анализа смогли дать количественную оценку степени развития всероссийских рынков хлеба, земли, рабочей силы и т.д. См.: [7].

условно на заднем плане. Преобладает мелкая культура на крупных латифундиях: различные формы крепостническо-кабальной аренды, отработочного (барщинного) хозяйства, «зимней наемки», кабалы за potravу, кабалы за отрезки и так далее без конца» [13, с. 201 (курсив мой — Р.Н.)]. Поэтому народнические теории возникли отнюдь не на пустом месте, они в большей мере отражали переходный характер России, чем ленинская работа.

В конце XIX в. Ленин так и не смог прийти к правильному выводу об ограниченности капиталистической модернизации российской агроэкономики. Однако ему пришлось позже вернуться к этому вопросу — уже не как теоретику-экономисту, а как практическому политику.

Когда началась революция 1917 г. и вопрос о социально-классовой сущности крестьянства перешел для большевиков в практическую плоскость, их взгляды сильно эволюционировали в сторону признания докапиталистических черт крестьянства. Попытка опереться в 1918 г. на «сельских пролетариев» (через комбеды) провалилась, крестьянство выступало относительно единой середняцкой массой, объединенной общинным коллективизмом, называть которую мелкобуржуазной можно было лишь с очень сильными натяжками. Когда ослаб государственный фискальный пресс, крестьяне резко уменьшили товарное производство, доказав тем самым, что для них рынок остается «чужим». В результате в 1920-е гг. «строители коммунизма» неожиданно обнаружили, что в их стране подавляющее большинство населения «не доросло» даже до «нормального» капитализма.

Тот факт, что последние работы В.И. Ленина, посвященные кооперации крестьянства, были написаны под явным влиянием крестьяноведа-народника А.В. Чаянова, ясно показывает, в какую сторону менялись его взгляды. В наши дни при анализе агроэкономики стран догоняющего развития чаще всего используют именно чаяновскую концепцию трудового крестьянского хозяйства, а не ленинскую теорию дифференциации крестьян на пролетариев и буржуазию. Тем самым фактически признается, что дореволюционное русское крестьянство имело больше общего с сельским населением отстающих стран «третьего мира», чем с фермерами европейского типа. Даже в начале XXI в. фермерские хозяйства в постсоветской России получили весьма слабое развитие из-за почти полного отсутствия корней у этого института.

Модель 2. Трудовое крестьянское хозяйство по А.В. Чаянову

Жизнь экономиста-аграрника Александра Владимировича Чаянова (1888–1937) — классическая судьба российского либерального интеллектуала: исследования — открытия — репрессии — посмертная реабилитация и слава. Главный труд его жизни, «Организация крестьянского хозяйства» (1923 г.) [19, 18], при жизни крестьяноведа не пользовался особой известностью. Он решительно не соглашался с большевистскими представлениями, будто крестьянское мелкотоварное производство-де постоянно рождает капитализм и расслоение крестьянства на неимущих батраков и богатых кулаков. По процессу полумифической Трудовой крестьянской партии Чаянов был в начале 1930-х гг. репрессирован, а в 1937 г. расстрелян. Его «вторая жизнь» началась в 1960-е гг., когда английский советолог Т. Шанин едва ли не случайно наткнулся на букинистический экземпляр немецкого перевода «Крестьянского хозяйства» и с изумлением обнаружил, что всеми позабытый русский ученый полвека назад предложил изящную теорию, объясняющую значительную часть тех проблем, над которыми ломали головы современные исследователи «третьего мира». С тех пор А.В. Чаянова заслуженно считают основоположником крестьяноведения и одним из лучших российских экономистов XX века.

Проблема «развития капитализма в России», по поводу которой ломали копыя народники и марксисты, трансформировалась в современном мире в проблему модернизации развивающихся стран. Как и в дореволюционной России, главным камнем преткновения оказывается позиция общинного крестьянства, поведение которого очень трудно объяснить при помощи стандартного economic's. Современными исследователями поставлена, наконец, точка в дискуссии марксистов и народников/эсеров,

можно ли интерпретировать жизнь деревни, отыскивая там «сельскую буржуазию» и «сельский пролетариат». Современные ученые признали правоту народников и вслед за ними считают типичной фигурой деревни крестьянина-середняка, который вовсе не спешит превратиться в кулака или пролетария.

В своей концепции семейно-трудового крестьянского хозяйства А.В. Чаянов рассматривал взаимоотношения крестьянского хозяйства с окружающей средой и приходил к выводу, что для него свойственны особые закономерности, отличающиеся от деятельности капиталистической фирмы. Главная задача крестьянина — не максимизация прибыли, а удовлетворение потребностей членов семьи. Соответственно, цель производства в крестьянском хозяйстве — это потребление, но не накопление. В «Организации крестьянского хозяйства» он доказал, что крестьянство стремится к увеличению валового дохода, а не к получению максимальной прибыли. Для объяснения хозяйственного поведения крестьян Чаянов использовал модель равновесия предельных выгод и предельных издержек, предложенную экономистами-неоклассиками. «... Мы можем установить, — писал он, — что степень самоэксплуатации [крестьянского] труда устанавливается некоторым соотношением между мерой удовлетворения потребностей и мерой тягости труда».

Большой вклад Чаянов внес в анализ дифференциации крестьянства. По его мнению, из-за демографических факторов уровень жизни крестьянской семьи меняется волнообразно. Так, в недавно образовавшейся молодой семье (муж, жена, малолетние дети) соотношение едоков и работников крайне неблагоприятно. Через некоторое время дети становятся полноценными работниками, в результате чего число едоков совпадает с числом работников. Это — самый благоприятный период в жизни крестьянской семьи: без применения наемного труда растут площади посевов, объем собираемой продукции, возрастают доходы, а расходы на бытовые нужды (жилье, отопление и др.) остаются прежними. Когда у второго поколения рождаются дети, то происходит распад большой семьи на молодые семьи. Соотношение едоков и работников снова изменяется, сокращается подушный посев, снижается и уровень потребления.

Отсюда Чаянов сделал вывод, что имущественная дифференциация крестьянских хозяйств в основном не носит социального характера. Он считал, что распространенная среди марксистов схема трех классов (кулак, середняк, бедняк) слишком груба, так как сводит в одну кулацкую группу не только капиталистические, но и крепкие крестьянские хозяйства, использующие труд преимущественно членов своей семьи. В противовес этой ложной схеме Чаянов приводил свою, более подробную классификацию, включающую шесть типов хозяйств —

- 1) капиталистическое,
- 2) полутрудовое,
- 3) зажиточное или семейно-трудовое,
- 4) бедняцкое,
- 5) полупролетарское,
- 6) пролетарское.

Основная масса крестьянских хозяйств в России, по его мнению, была представлена хозяйствами 2-4-го типов. Что касается характерных для «чистого» капитализма хозяйств 1-го, 5-го и 6-го типов, то они и в царской, и в Советской России составляли явное меньшинство и не определяли «лица» деревни. Схожую — некапиталистическую — форму имеет дифференциация крестьянских хозяйств и в современных странах «третьего мира».

А как объяснить с точки зрения чаяновской концепции ленинские данные о дифференциации крестьян?

Если взглянуть на данные В.И. Ленина о дифференциации крестьянских хозяйств на зажиточные и неимущие (табл. 2), то легко заметить, что у первых доля в населении заметно выше доли дворов (28% и 20%), а у вторых, наоборот, доля в населении много ниже доли дворов (50% и 39%). Таким образом, В.И. Ленин действительно охарактеризовал дифференциацию крестьянских хозяйств, но не столько на буржуазию и пролетариат, сколько на много- и малосемейных.

Значит ли это, что марксисты были кругом неправы и российская деревня при Романовых вообще никак не изменилась? Такой вывод тоже был бы некорректным.

Данные о долгосрочной динамике имущественной дифференциации крестьянских хозяйств (табл. 3) показывают, что в последние полвека императорской России она выросла очень резко, «скачком». Если в дореформенной России главной фигурой был середняк, то после Великой реформы самой многочисленной группой действительно стали бедные крестьяне. Однако именно быстрота изменений и являлась главной причиной их неустойчивости. Крестьянская хозяйственная ментальность продолжала оставаться середнячком. Бедняки, получавшие все большую долю доходов не от своего надела, а от продажи рабочих рук, воспринимали эту ситуацию как временную аномалию. И как только государственная власть ослабла, в 1917 г. крестьяне провели «черный передел», восстановив преобладание середняцких хозяйств.

Таблица 3

Имущественная дифференциация крестьянства в России XVI–XX вв.

Периоды времени	Доли крестьянских хозяйств, %		
	богатые	средние	бедные
1495–1505 гг. *	15	53	32
1650–1750 гг. *	15	53	32
1751–1800 гг. *	10	48	42
1801–1860 гг. *	23	53	24
1912 г.	6	39	64

* По выборочным данным.

Источник: Миронов Б.Н. Социальное расслоение русского крестьянства под углом зрения социальной мобильности // Проблемы аграрной истории. Минск, 1978. Ч. 2. С. 113; Ковальченко И.Д. Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность) // История СССР. 1991. № 2.

3. Старые экономические институты: проблемы помещичьего хозяйства

Рассмотрим теперь, насколько модернизированными или отсталыми были накануне событий 1917 г. помещичьи хозяйства.

Помещичье хозяйство в контексте проблемы «развития капитализма в России» и «аграрного вопроса»⁹

Когда В.И. Ленин анализировал развитие капитализма в агроэкономике России, он практически абстрагировался от анализа помещичьих латифундий. По его мнению, они не были связаны с крестьянскими хозяйствами товарно-денежными отношениями, а опутывали их на натуральной и внеэкономической основе, эксплуатировали их полуфеодальными методами. Помещичьи латифундии казались ему в конце XIX в. лишь пережитком, обломком, жалким остатком феодальных отношений. Да, крестьяне работают на помещика, но «эта сторона отодвигается, чтобы яснее представить переход от натурального хозяйства к товарному, — писал В.И. Ленин в работе «Экономическое содержание народничества и его критика в книге г. Струве». — Что остатки «стародворянских» отношений ухудшают положение производителя и придают разорению особенно тяжелые формы, — об этом было уже говорено» [11, с. 507, прим.].

⁹ Данный раздел представляет переработанную версию статьи: [10].

Революционная борьба крестьянства в 1905–1906 гг. заставила социал-демократов заметно изменить свою точку зрения. «Остатки крепостного права, — напишет позже В.И. Ленин, — казались нам тогда мелкой частностью, капиталистическое хозяйство на надельной и на помещичьей земле — вполне созревшим и окрепшим явлением. Революция разоблачила эту ошибку. Направление развития, определенное нами, она подтвердила... Но остатки крепостничества в деревне оказались гораздо сильнее, чем мы думали, они вызвали общенациональное движение крестьянства, они сделали из этого движения оселок всей буржуазной революции» [13, с. 269]¹⁰. Позиция большевиков, обусловленная в первую очередь логикой политической борьбы, стала затем основой господствующих в советской историко-экономической науке представлений о помещичьем землевладении, как главном тормозе социально-экономического развития дореволюционной России.

Однако, вопреки догмам советской историографии, не только крестьянские хозяйства не были заметно капиталистическими, но и помещичьи хозяйства не являлись одним только скоплением реакционных пережитков.

Сельскохозяйственное производство в России вплоть до 1917 г. оставалось дуалистическим, развертываясь параллельно в двух видах хозяйств — помещичьем и крестьянском. Роль помещичьих имений в поставке хлебов на рынок в начале XX в. значительно снижается. Крестьянское хозяйство превзошло помещичье как в валовом сборе хлебов (86,5% давали крестьяне, помещики — только 13,5%), так и в производстве товарного хлеба (здесь пропорция составляла примерно 80:20) [6, с. 190]. Эти факты часто используют как доказательства экономической неэффективности помещичьих имений. Однако следует обратить особое внимание на то, что превосходство крестьянских хозяйств в производстве товарного хлеба было вызвано уже упоминавшимся эффектом *принудительной товаризации*: крестьяне продавали зерно не столько с целью получения дохода, сколько для выплаты необходимых налогов и возвращения долгов. В отличие от крестьян, для которых идеалом оставалось самообеспечение, помещичьи хозяйства демонстрировали куда более *добровольную товаризацию*, поскольку дворянство давно освоилось в «товарном» мире и стремилось максимизировать именно денежные доходы.

Следует подчеркнуть, что в целом для помещичьего хозяйства была характерна тенденция роста производства. Благоприятная рыночная конъюнктура накануне Первой мировой войны, а также продолжавшийся рост цен на продовольствие в годы войны дополнительно стимулировали развитие помещичьих хозяйств. Это выразилось в повышении агротехнического уровня производства и рентабельности. По этим показателям помещичье хозяйство превосходило крестьянское и все более приобретало характер крупного капиталистического производства.

Для правильного понимания экономической роли помещичьих хозяйств необходимо обратить особое внимание на так называемый *«аграрный вопрос»*.

В начале XX в. вокруг судьбы помещичьего землевладения велась активная партийная борьба, пришедшая на смену литературной полемике пореформенной эпохи. Центральной социально-экономической проблемой считалась проблема крестьянского малоземелья (именно эту проблему современники и называли «аграрным вопросом»), связанная с необходимостью, как полагали многие современники, дополнительного наделения крестьян землей. От разрешения этой проблемы зависело, быть или не быть в России помещичьему хозяйству.

Среди обилия работ того времени, затрагивающих проблемы помещичьего землевладения, можно выделить три направления — консервативное, либеральное и революционно-радикальное.

Консервативное направление выступало решительным противником ликвидации дворянского землевладения. Представители либерального направления признавали проблему малоземелья и считали, что дополнительное увеличение крестьянских земель

¹⁰ Подробнее о развитии взглядов В.И. Ленина по аграрному вопросу см.: [2].

путем принудительного отчуждения помещичьей земли является единственным способом решения аграрного вопроса. В отличие от консерваторов, либералы выступали за более глубокую «чистку» аграрного строя от наиболее архаичных методов эксплуатации, делая ставку на «образцовые», чисто капиталистические хозяйства. Лишь представители революционно-радикального направления — трудовики, народные социалисты, эсеры и марксисты (включая большевиков во главе с В.И. Лениным) — выступали за принудительное отчуждение частновладельческой земли и требовали уничтожения архаичного и неэффективного помещичьего землевладения. Именно взгляды этих радикалов продолжают во многом и по сей день определять научные оценки сущности аграрного вопроса и путей его решения в работах российских историков-экономистов.

После знаменитых исследований американских экономистов-клиометриков Р. Фогеля и С. Энгермана о рабстве в южных штатах США, однако, взаимосвязь понятий «архаичность» (пережиточность) и «эффективность» видится совершенно иной (подробнее см.: [9]). Ранее априори считалось, что пережиточные, унаследованные от более ранних эпох экономические структуры обязательно менее эффективны, чем новые, рожденные более высокоразвитым общественным строем. Американские клиометрики убедительно показали, что неотрадиционные формы организации производства могут при некоторых условиях отличаться высокой конкурентоспособностью. Аналогично, по-новому, более осторожно и без подгонки решения под заранее известный результат, следует подойти и к сравнению эффективности помещичьих и крестьянских хозяйств.

Рассмотрим интерпретацию института помещичьего землевладения с точки зрения его защитников.

Модель аграрной экономики России начала XX в. (по А.С. Ермолову)

Модель аграрной экономики России наиболее комплексно описана известным политическим деятелем и ученым-аграрником рубежа XIX–XX вв. А.С. Ермоловым, чьи идеологические симпатии эволюционировали от либеральных к умеренно-консервативным [4].

Главная ошибка большинства исследователей аграрного вопроса, требовавших для ликвидации крестьянского малоземелья «отнять и поделить» помещичьи земли, заключалась, по мнению А.С. Ермолова, в слишком узком подходе к анализу факторов сельскохозяйственного производства. «Они все свое внимание уделяли земле, — писал он, — доказывая ее недостаточность для нужд крестьянского населения, и оставляли в стороне другой источник существования сельского населения и способ удовлетворения его нужд — его *труд*, оплачиваемый... во многих случаях лучше при применении его на чужой частновладельческой, а не на собственно принадлежащей ему земле, как ни расширяя ее площадь» [4, с. 28, 267]. Руководствуясь этим принципом, А.С. Ермолов вычислил основные потоки крестьянских доходов при существующей в начале XX в. системе хозяйства, а затем показал, как они изменились бы при разных вариантах земельных реформ — отчуждении помещичьих земель за выкуп и без выкупа.

Модель 3. Взаимодействие крестьянских хозяйств с помещичьими по А. Ермолову

Алексей Сергеевич Ермолов (1847–1917 гг.) относится к тем достаточно редким экономистам (как Л. Эрхард в послевоенной Германии), которые стремятся органически сочетать теоретические поиски с политической деятельностью. В 1886–1888 гг. он был вице-президентом Вольного Экономического общества. В 1893 г. А.С. Ермолов стал управляющим Министерством государственных имуществ, в 1894–1905 гг. занимал пост министра земледелия и государственных имуществ. С 1905 г. он был членом Госсовета, где выступал с активной поддержкой столыпин-

ской аграрной реформы. Стронник создания неделимых, неотчуждаемых крестьянских хозяйств и интенсивного развития землевладения, организации переселенческого движения, А.С. Ермолов активно боролся с идеей национализации земли и ее принудительного отчуждения.

Для правильного понимания модели А.С. Ермолова следует учитывать, что обрабатываемые земли в аграрной экономике России 1861–1917 гг. делились на три основные категории:

А. Крестьянские наделные земли — принадлежат крестьянам и обрабатываются их трудом.

Б. Земли, арендуемые крестьянами, — принадлежат частным владельцам–некрестьянам и обрабатываются крестьянами, как арендаторами, выплачивающими за их использование арендную плату.

В. Помещичьи земли — принадлежат частным владельцам, обрабатываются крестьянами, как наемными работниками, получающими за свой труд заработную плату.

Статистические данные, на которые ссылался А.С. Ермолов, показывают, что в 1900 г. урожайность на частновладельческих землях была выше урожайности крестьянских земель на 12–18%. По мнению А.С. Ермолова, однако, разница показателей эффективности помещичьих и крестьянских хозяйств еще выше — до 30–40%. Статистика дает заниженные цифры из-за того, что «цифра сбора с частновладельческих земель... обнимает земли, как находящиеся в собственном хозяйстве владельцев [земли типа В], так и сдаваемые в аренду крестьянам [земли типа Б], и последние... значительно и понижают средний вывод, так как урожаи на арендных землях в общем всегда ниже не только по сравнению с первыми, но даже с наделными крестьянскими землями» [4, с. 273].

Поскольку помещичье хозяйство оказывается значительно эффективнее крестьянского, то доходность десятины крестьянской земли (типа А) оказывается неизмеримо ниже заработков, которые крестьяне получали за обработку десятины помещичьей земли (типа В). «На первой, — пишет А.С. Ермолов, — крестьянин выручает в среднем всего только 9 руб. 35 коп. и имеет чистого от нее дохода 3 руб. 92 коп. Десятина обрабатываемой им владельческой земли дает ему заработка 17 руб.» [4, с. 53]. Помимо заработков непосредственно на частновладельческих землях, крестьяне получают дополнительные доходы, служа в экономиях садовниками, скотниками, приказчиками и т.д., а также нанимаясь на принадлежащие владельцам имений винокуренные, свеклосахарные и прочие агротехнические предприятия.

Если вычислить совокупные ежегодные доходы всех крестьян России, то, согласно СНО макроэкономической модели Ермолова, получается следующая картина (рис. 2):

— с земель типа В, находящихся в помещичьем хозяйстве, крестьяне получают в виде заработков 705 млн руб.;

— с земель типа А и Б, находящихся в крестьянских хозяйствах, крестьяне получают чистый доход лишь в 466 млн руб. (441 млн руб. от наделных земель и еще 25 млн руб. от арендуемых земель).

Такая классификация доходов крестьян позволяет по-новому взглянуть на ожидаемые последствия «черного передела» — отчуждения помещичьих земель в пользу крестьян, за которое выступали и либералы, и социалисты. Рассмотрим, следуя за А.С. Ермоловым, два варианта радикальных аграрных реформ, исследуемых по методу альтернативных издержек.

Первый вариант: крестьяне в рассрочку выкупают помещичьи земли типа Б и В по «справедливой» (т. е. более чем на 1/5 ниже рыночной) цене, ежегодно внося выкупную плату в размере 4 руб. за десятину.

В этом случае крестьяне перестают вносить арендную плату (128 млн) и получают от перешедших в их владение земель типа В дополнительный чистый доход (145 млн). Зато теперь они теряют заработки, которые они имели в качестве работников помещичьего хозяйства (705 млн), и должны платить выкупные платежи (4 руб. × × (20 + 37) млн десятин = 228 млн). Совокупные ежегодные потерянные доходы и новые расходы (933 млн) заметно превосходят ежегодные новые доходы (273 млн).

Чистые ежегодные потери составляют, следовательно, $933 - 273 = 660$ млн руб. Кроме того, «перенеся свои приемы культуры, да еще при общинном хозяйстве, на земли, бывшие частновладельческими, крестьяне весьма скоро, если не сейчас же, доведут производительность последних до настоящей производительности и доходности своих земель» [4, с. 54], из-за чего их ежегодные потери, вероятно, вырастут еще сильнее, согласно подсчетам А.С. Ермолова, — до 727 млн.

Итак, чистые потери крестьян от такого «черного передела» даже в самом лучшем случае составят примерно 57% их первоначальных совокупных ежегодных доходов. Трудно ожидать роста благосостояния крестьян, если их доходы упадут более чем в 2 раза.

Второй вариант: крестьяне безвозмездно (даром) получают все помещичьи земли — и типа Б, и типа В.

В этом, наиболее «социалистическом» варианте ежегодные потери крестьян должны, как будто бы, уменьшиться на величину выкупных платежей и составить не 660–727 млн, а только 432–499 млн (т.е. не менее чем 37% прежних доходов). Однако А.С. Ермолов предсказывал «всеобщее в стране разорение, как последствие проектируемой реформы» [4, с. 57] по безвозмездной экспроприации земли у помещиков, из-за чего потери окажутся заметно выше.

Расчеты выгод и потерь от радикальных аграрных реформ показывают, что при ликвидации культурно-капиталистических помещичьих хозяйств и передаче всей земли в руки крестьян сами же крестьяне больше потеряют, чем выиграют. «Всякая аграрная реформа, — делает вывод А.С. Ермолов, — направленная только к увеличению крестьянского землевладения за счет частновладельческого хозяйства, ...не улучшит, а ухудшит положение крестьян, сократив их доход на сумму большую, чем сколько принесет им увеличенная площадь земли в их руках» [4, с. 286]. Альтернативные издержки потерянной зарплаты с избытком перекрывают выгоды от увеличения принадлежащей крестьянам земли.

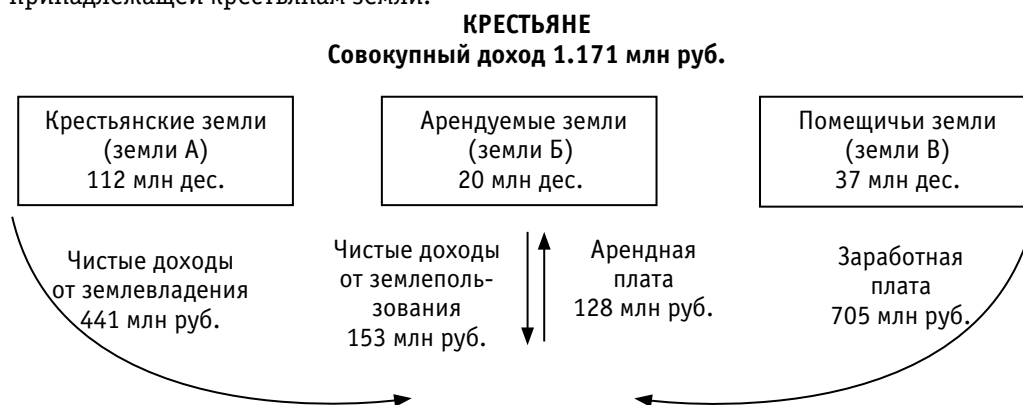


Рис. 2. Потoki ежегодных крестьянских доходов в агроэкономике 50 губерний Европейской России 1900 г. (по А.С. Ермолову)

Помещичье землевладение как генератор негативных экстерналий в отношении крестьянских хозяйств

Если помещичье хозяйство оказывается более высокодоходным, чем крестьянское, то следует ли отсюда делать вывод, что критику помещичьих хозяйств надо полностью отбросить и признать их безусловную полезность в капиталистической модернизации российской деревни? Нет, такой вывод был бы преждевременным. Целесообразно разобраться, в какой степени низкая продуктивность крестьянского хозяйства в России была обусловлена его собственной природой, а в какой — соседством с поместьями.

Среди исследователей рубежа XIX–XX вв. (особенно консервативного толка) было распространено представление о поместьях как об анклавах передовой агроэкономики, центрах распространения новаторских форм сельскохозяйственной культуры. Но в конкретно-исторических условиях России конца XIX — начала XX вв. поместья стали для крестьян генераторами не столько положительных, сколько отрицательных внешних информационных эффектов (экстерналий).

В работах по теории прав собственности внешние эффекты обычно понимаются в сугубо материальном смысле: запахи, шумы, погрывы посевов, дымовые загрязнения и т. д. В то же время признается, что в качестве экстерналий может рассматриваться и такой «нематериальный» объект, как информация. В частности, культурно-капиталистические дворянские экономии (например, Батищево — имение А.Н. Энгельгардта), которые показывали окрестным крестьянам передовые методы и приемы сельскохозяйственного производства, следует рассматривать как генераторы положительных внешних эффектов. Однако если положительные информационные эффекты порождались относительно немногочисленными передовыми именами, то помещичье землевладение в целом генерировало отрицательный информационный эффект.

Практически все исследователи аграрного вопроса отмечали любопытный парадокс: хотя крестьян считали страдающими от малоземелья, однако если сравнить среднее землевладение крестьян России и западноевропейских крестьян, то отечественный земледелец имел земли значительно больше, но снимал с нее гораздо более низкий урожай. Экономисты консервативного и даже либерального направлений прямо утверждали, что проблема крестьянского малоземелья есть совершенно ложная проблема. «Вопрос о малоземелье, — писал, например, убежденный сторонник сохранения дворянского землевладения А.А. Салтыков, — вообще не имеет экономического значения, т. к. благосостояние крестьян и подъем производительности крестьянского хозяйства зависят не от того, сколько у них на душу приходится земли, а от целого ряда других причин, из которых главная и основная заключается в формах крестьянского землепользования...» [16, с. 14]¹¹.

В сущности, перед крестьянскими хозяйствами было два пути развития:

- 1) либо экстенсивное расширение землевладения (путем «черного передела»),
- 2) либо интенсивное совершенствование землепользования.

Почему же крестьяне выступали в основном за первый путь, игнорируя второй?

Осуществляя рациональный выбор производственной стратегии, экономический субъект сравнивает два фактора — первоначальные инвестиции (I) и ожидаемую полезность/выгоду (EU), которая в свою очередь зависит от вероятности успеха (p) и его величины (N). Если крестьяне предпочитали первый (экстенсивный) путь второму (интенсивному), это означает, что, по их оценкам,

$$EU_1/I_1 > EU_2/I_2 \quad \text{или} \quad p_1 N_1/I_1 > p_2 N_2/I_2.$$

Интенсивная стратегия развития аграрной экономики требовала высоких инвестиций I_2 в физический и человеческий капитал (на приобретение новых орудий труда, на освоение новых агрономических знаний), суля с высокой вероятностью p_2 значительную выгоду N_2 . Экстенсивная же стратегия предполагала отрицательную (если верна модель А.С. Ермолова) выгоду N_1 при трудно прогнозируемых величинах затрат I_1 на «лоббирование» программы «черного передела» и столь же трудноизмеримой вероятности p_1 успеха этого «лоббирования». Кажется совершенно непонятным и иррациональным, почему же крестьяне в течение более полувека предпочитали экстенсивную стратегию интенсивной — занимались не столько совершенствованием агротехники, сколько требованиями раздела помещичьих земель.

¹¹ У этой проблемы есть еще один аспект, который был осознан лишь совсем недавно (в первую очередь, благодаря работам Л.В. Милова), — качественное отличие (в худшую сторону) российских природных условий сельскохозяйственного производства от западных.

Однако ситуация проясняется, если вспомнить, что реальные экономические субъекты делают выбор на основе не объективно истинной, а субъективно доступной им информации. Соседство мелких крестьянских наделов с обширными помещичьими хозяйствами создавало у крестьян иллюзию легкого решения трудной проблемы — «отнять и поделить». «Вишневые сады», которые, по мнению крестьян, так и просились под топор, порождали у них острое чувство социальной ущемленности и зависти, препятствующие интенсификации производства. Крестьяне неохотно вводили агротехнические новшества, зато жадно ловили малейшие слухи о том, что «землю будут раздавать даром». Это и есть отрицательный *информационный внешний эффект помещичьего землевладения* в России: ожидание близкого раздела помещичьих земель снижало ценность информации о совершенствовании приемов земледелия.

С точки зрения концепции негативных экстерналих эффектов помещичьих имений, популярные в либеральных и даже консервативных кругах России рубежа XIX–XX вв. идеи отдать крестьянам одну половину помещичьих земель, чтобы спасти другую половину, следует признать неэффективными и просто вредными. Убедившись, что их требования «черного передела» дают результат (растет параметр p_1), крестьяне еще менее были бы склонны заниматься интенсификацией производства и еще сильнее требовать передела «до конца».

Мультиплицирующие факторы генерирования помещичьими хозяйствами негативных экстерналих в отношении крестьянских хозяйств

В сущности, соседство богатства и бедности всегда порождает отрицательный внешний эффект: у бедных появляется вполне понятное желание не преумножать «в поте лица» свой физический и человеческий капитал, а легко и просто «экспроприировать экспроприаторов». Однако далеко не всегда эта естественная зависть бедного к богатому выливается в столь целенаправленную «классовую ненависть», как это было у русских крестьян по отношению к помещикам и дворянам. В конце концов, кулацкие хозяйства тоже рождали у бедняков желание «отнять и поделить» (что они и делали как во время столыпинских реформ, так и во время «черного передела» 1917–1918 гг.). Однако этот антагонизм не шел ни в какое сравнение с противостоянием крестьянства, как целого, и дворян и помещиков. Видимо, если помещичье землевладение порождало негативные информационные экстерналии, то какие-то другие факторы их многократно усиливали (мультиплицировали).

Первый из этих факторов был четко осознан уже в начале XX в., во время столыпинских реформ, направленных на развал института передельной крестьянской общины. Это — *общинный коллективизм, блокирующий индивидуальные инвестиционные усилия, но стимулирующий действия община*.

Действительно, перечисленные два пути развития крестьянских хозяйств имеют принципиально разный механизм реализации. Интенсификацией агротехники занимаются отдельные передовые хозяйства. Однако в условиях регулярных переделов земли эффект от этих инвестиционных усилий неустойчив: земли, окультуренные рачительным хозяином, могут при переделе «по едокам» достаться постороннему *free rider* у, а инвестор потеряет свои вложения. Можно сказать, что общинная система понижала значение параметра N_2 . Зато борьбу за «черный передел» крестьяне-общинники вели коллективно, при успехе этой борьбы каждый получил бы дополнительный надел. Поэтому не в силу «темноты», а по вполне рациональным соображениям российский крестьянин не торопился внедрять агроинновации, выжидая экспроприации помещичьих земель.

Именно осознание этой функции общины как мультипликатора «передельных на-

строений» и стало главной причиной реформ П.А. Столыпина. Теряя в лице общины удобное для контроля налогоплательщика, правительство шло на это ради уменьшения революционных настроений¹². Однако «последний клапан» был открыт слишком поздно.

Другой фактор, мультиплицирующий экстернальный эффект помещичьих хозяйств, также хорошо описан в научной литературе начала XX в. по аграрному вопросу. Речь идет о так называемом «двоеправии» — *сосуществовании официального права и традиционного права собственности* на землю.

К.Р. Качаровский, один из видных представителей народнического направления, прямо писал, что в народе уцелели основы старого народного обычного права. Это право слагалось из двух основных принципов — права затраченного труда и права на труд. С одной стороны, каждый трудившийся имел право воспользоваться плодами своего труда. С другой, каждый желающий имел право трудиться с использованием необходимых ему орудий производства, в особенности, необходимой для этого земли. «Право труда, — замечал Качаровский, — говорит, что владельцы-капиталисты не обрабатывают сами земли, а потому не имеют прав ни на нее, ни на ее продукт, а имеют право те, кто ее обрабатывает. Право на труд заявляет, что капиталистическая земельная собственность нарушает равномерность распределения между людьми основного, необходимого для их жизни блага и требует уравнительного его распределения сообразно равному праву всех людей» [5].

Объектом конфликта между крестьянами и помещиками, таким образом, являлся один из элементов «пучка» прав на землю — право на защиту от экспроприации. В аграрной экономике России 1861–1917 гг. возникла ситуация недостаточной спецификации прав собственности: помещики в соответствии с официальным правом считали это право своим, но и крестьяне в соответствии с традиционным правом — тоже своим. Если в глазах помещиков требования «землю — крестьянам» выглядели преступными домогательствами чужой собственности, то и для крестьян помещики после реформы 1861 г. стали бесчестными «прихватизаторами», присвоившими чужую землю. Каждая из конфликтующих сторон была права в рамках «своей» системы права, но неправа в рамках «чужой»¹³.

Если сам факт наличия помещичьих хозяйств создавал у крестьян ложное представление о возможной выгоде экстенсивной стратегии развития (по их мнению, N_1 было достаточно большим, хотя на самом деле, если верна модель А. С. Ермолова, $N_1 < 0$), то «двоеправие» создавало иллюзии в оценке вероятности достижения этой возможной выгоды (величины p_1) и затрат на это (величины I_1). В самом деле, та громадная энергия, с которой крестьяне более полувека добивались всеми средствами заветного «черного передела», будет совершенно непонятна, если только не предположить, что крестьяне изначально нисколько не сомневались в беспорности своих

¹² Среди дворян в столыпинскую эпоху общину прямо называли «рассадником социалистических бацилл» [17, с. 36]. Эту интерпретацию общины как «генератора уравнительной идеологии и школы коллективных действий» недавно возродил английский историк-экономист Т. Шанин, связав ее с концепциями «моральной экономики» и «оружия слабых» Дж. Скотта (см.: [20]).

¹³ Доказательством того, что сами помещики понимали известную двусмысленность правового статуса своих хозяйств, может служить интересное наблюдение А.Н. Энгельгардта, хорошо знакомого с реалиями российской аграрной экономики. Описывая упадок многих имений в пореформенный период, он замечает: «Я положительно недоумеваю, для чего существуют эти хозяйства: мужикам — затеснение, себе — никакой пользы. Не лучше ли бы прекратить всякое хозяйство и отдать землю крестьянам за необходимую для них плату? Единственное объяснение, которое можно дать, — то, что владельцы ведут хозяйство только для того, чтобы констатировать право собственности на имение» [21, с. 399]. Поскольку согласно «простонародному» «праву труда» крестьянин соглашался считать собственником земли лишь того, кто не только владел ею, но и хозяйствовал на ней, то помещики без предпринимательских способностей оказывались вынуждены имитировать хозяйственную деятельность, даже неся на этом прямые убытки. Очевидно, когда помещик откровенно забрасывал свое хозяйство, то его имение становилось первоочередным объектом крестьянского «лоббизма» (потрав, самовольных захватов земли, поджогов усадеб и т.п.), в результате чего падала его продажная ценность. Пренебрежительно третируя на словах «мужицкое право», помещики на деле были вынуждены с ним считаться.

претензий и, следовательно, в легкости их реализации. По их мнению, до раздела помещичьих имений было буквально «рукой подать», а потому целесообразнее не внедрять новые приемы агротехники, а «давить» на помещика. Революция 1917 г. привела именно к тому, что «обычное право» восторжествовало над «официальным правом» российского истэблишмента.

4. И все же — «среднеслабый»

Подводя итоги анализу успехов и провалов России в догоняющем развитии, следует, пожалуй, согласиться с ленинским определением российского капитализма как «среднеслабого».

Хотя это выражение нередко используется отечественными обществоведами, оно никогда специально не комментировалось. Даже не вполне понятно, означает ли оно «слабого среди средних» или «среднего среди слабых». Для правильного понимания этой оценки попробуем представить себе всю шкалу возможных градаций развития капитализма в разных странах мира в начале XX в., как ее видели современники (и В.И. Ленин в том числе).

Странами «сильного» развития капитализма считали, конечно, лидеров мировой экономики того времени: Великобританию, Германию, США; в эту же группу относили и развитые мелкие государства типа Швейцарии, Бельгии и Голландии. К странам «среднего» уровня относили, очевидно, полупериферийные государства — Японию, Скандинавские страны, Испанию, Португалию, Грецию. К группе же стран «слабого» уровня, скорее всего, причисляли откровенно периферийные страны — Латинскую Америку, Турцию, Египет.

В таком контексте Россию по уровню социально-экономического развития следует считать слабой среди средних: хуже Японии (от которой она потерпела поражение в войне 1904–1905 гг.) или Швеции, но лучше Турции (в войнах с которой всегда выходила победителем) или какого-нибудь Парагвая. Одним словом, своего рода «большая-пребольшая Испания».

Можно ли теперь сказать, что за два столетия (начиная от петровских реформ) догоняющего развития Россия смогла повысить свой статус?

Возможно, но не очевидно. И в начале XVIII в., и в начале XX в. Россию не считали «нормальной Европой». С точки зрения военного потенциала, пожалуй, произошло даже понижение. Ведь при Петре I Россия почти без помощи союзников одержала полную победу над Швецией, чья армия считалась с XVII в. одной из лучших в Европе. А при Николае II Россия, имея сильных (хотя и своекорыстных) союзников, оказалась сокрушительно разбитой в Первой мировой. Конечно, военный потенциал и уровень социально-экономического развития коррелируются друг с другом отнюдь не в полной мере.

«Среднеслабый» статус императорской России начала XX в. не означает, что она потеряла зря два столетия. Может быть, за время от Петра I до Николая II Россия смогла «переползти» из периферийных стран в субпериферийные; возможно, она несколько повысила свой статус среди субпериферийных стран.

Однако в любом случае результаты двухвекового опыта сознательного догоняющего развития, понимаемого как «копирующая модернизация», оказались не слишком выразительными и, самое главное, обратимыми.

Как уже указывалось, более благоприятных условий, чем у России, не было и нет ни у одной другой страны догоняющего развития. Если на российском опыте мы наблюдаем предельно возможные положительные результаты догоняющего развития по принципу «скопировать Запад», то в современных условиях отстающим странам трудно надеяться даже и на такие невыразительные результаты. Не является ли российский опыт доказательством принципиальной малоэффективности «копирующей модернизации»?

ЛИТЕРАТУРА

1. Анфимов А.М. Российская деревня в годы первой мировой войны. М., 1962.
2. Василевский Е.Г. Аграрный вопрос в работах В.И. Ленина (1893–1915). М., 1964.
3. Грегори П. Экономический рост Российской империи (конец XIX — начало XX в.): Новые подсчеты и оценки. М.: РОССПЭН, 2003.
4. Ермолов А.С. Наш земельный вопрос. СПб., 1906.
5. Качаровский К.Р. Русская община. СПб., 1906.
6. Ковальченко И.Д. Соотношение крестьянского и помещичьего хозяйств в земледельческом производстве капиталистической России // Проблемы социально-экономической истории России. Сб. ст. М.: Наука, 1971.
7. Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок XVIII — начала XX вв. М.: Наука, 1974.
8. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 4.
9. Латов Ю.В. Новая экономическая история Гражданской войны в Америке и ликвидации плантационного рабства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.
10. Латов Ю., Ковалев С. Аграрный вопрос в России конца XIX — начала XX вв.: попытка неoinституционального анализа // Вопросы экономики. 2000. № 4.
11. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 1.
12. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 3.
13. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 16.
14. Леонард К.С., Бородкин Л.И. «Огни большого города» (Опыт прошлого: о влиянии «ножниц зарплаты») // Фантастика и наука (Гипотезы. Прогнозы): Международный ежегодник. М.: Знание, 1992. Вып. 25.
15. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М, 2001.
16. Салтыков А.А. Голодная смерть под фирмой дополнительного надела (К критике аграрного вопроса). СПб., 1906.
17. Труды 1-го съезда уполномоченных дворянских обществ 29 губерний. СПб., 1910.
18. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989.
19. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М.: Кооперативное издательство, 1925.
20. Шанин Т. Россия как «развивающееся общество» [1985]. Революция как момент истины. Россия 1905–1907 гг. [1986] (Главы из книг.) // <http://www.russ.ru:8083/antolog/inoe/shanin.htm>.
21. Энгельгардт А.Н. Из деревни: 12 писем. 1872–1887. М., 1987.
22. Gregory P. Russian National Income, 1885–1913. — N.Y.: Cambridge University Press, 1982.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВОЙСКА ДОНСКОГО

А.Н. ЛАРИОНОВ,

*кандидат юридических наук, преподаватель кафедры
теории и истории государства и права
Южный федеральный университет*

Исследование хозяйственного базиса донского казачества требует детальной реконструкции институциональной и социальной структуры Войска Донского. Освещение структуры донской экономики XVI–XVII вв. позволит нам не только более полно уяснить суть социально-политических процессов, протекавших в Войске Донском в исследуемый период, но и одновременно оценить экономическую самостоятельность и устойчивость данного человеческого сообщества, от которой напрямую зависит его способность к внутренней самоорганизации и внешней самостоятельности.

Вопрос о том, какими же способами известное своими героическими военными свершениями донское казачество добывало себе средства к существованию, интересовал исследователей донской истории с самых ранних времен. И, несмотря на то, что дошедшие до нас и относящиеся к данному вопросу фактические данные крайне скупы, отечественной историографии все же удалось добиться некоторых успехов в освещении затронутой темы.

Как справедливо отмечается многими исследователями, в силу объективных условий своего повседневного существования, сопряженного с постоянной вооруженной борьбой с воинственными соседями, собственно хозяйственная жизнь донского казачества носила довольно своеобразный характер. В отличие от соседних народов, добывавших средства к существованию либо путем земледелия и оседлого скотоводства, либо скотоводства кочевого, в исследуемый период основной сферой хозяйственной деятельности казачьего населения Дона, по мнению большинства авторов, была присваивающая отрасль: «Любимыми их занятиями были охота, которую они называли гульбой, и рыбная ловля» [17, с. 229]. Ведущая роль добывающей деятельности объяснялась, прежде всего, спецификой занимаемого казачеством региона, дикого и поэтому богатого природными ресурсами, а также особенностями военно-политической обстановки в нем. Так, в условиях постоянной вооруженной борьбы за существование какое-либо продуктивное занятие земледелием было практически невозможно: «Следует добавить, что хлебопашество на Дону и в XVIII в. во многих местах велось под непрерывной угрозой разорительных набегов со стороны турок и татар буквально с оружием в руках» [16, с. 211]. Кроме того, по дошедшим до нас сведениям, на Дону вплоть до конца XVII в. существовал прямой запрет на занятие земледелием. Так, донской Войсковой атаман Фрол Минаев в 1689 г. в расспросных речах говорил следующее: «Беглые приходят к ним на Дон, и на Хопер, и на Медведицу непрестанно... и завели было всякую пашню и они (казаки), увидав то в нынешнем году во время съезду всех казаков великих государей к годовому жалованию, приняли по всем городкам войсковой свой приговор, чтоб никто нигде хлеба не пахали и не сеяли, а если станут пахать, то бить до смерти и грабить, и кто за такое послушание кого убьет и ограбит, и на того суда не давать, и кто хочет пахать, и те б шли в прежние свои места, кто где жил» [13, с. 24] (см. тж. [6, с. 16; 20, с. 11] и др.). Не ясно, чем именно был вызван подобный правовой запрет, однако его последствия очевидны — на Дону в XVI–XVII вв. земледелием не занимались, а весь потребляемый казаками хлеб завозился извне.

Спорным является вопрос о развитии на Дону в рассматриваемый период скотоводства. Прямых указаний на занятие им нет. Однако, принимая во внимание благоприятные особенности местности, а также иные косвенные свидетельства, как, например, большой удельный вес скота в составе военной добычи, а также потребность в содержании коней для осуществления военных мероприятий, многие авторы констатируют наличие скотоводства, и, прежде всего, коневодства, в числе хозяйственных промыслов казаков [20, с. 11; 3, с. 40]. «Правда, из-за опустошительных набегов кочевников оно развивалось очень медленно» [10, с. 109]. В числе хозяйственных занятий казаков называют и некоторые иные промыслы, например пчеловодство (бортничество) ([8, с. 21; 14, с. 24] и др.), однако в целом все перечисленные виды хозяйственной деятельности носили второстепенный характер: «Только в недолгие промежутки отдыха от дальних походов или во время вынужденного обстоятельствами мира казак занимался звероловством и рыболовством» [20, с. 11]. Впрочем, следует констатировать тот факт, что занятие добывающими видами деятельности составляло для донского казачества довольно важный, а в некоторые периоды и основной способ получения средств к существованию.

Второй, наиболее специфический источник, составлявший экономический базис жизнедеятельности донского казачества, был обусловлен его основным видом деятельности — военными мероприятиями. Ни для кого не секрет, что в эпоху античности и средневековья, как, впрочем, отчасти и до настоящего времени, одной из основных задач военных действий, помимо физического поражения противника, является цель обогащения за счет присвоения принадлежащего ему имущества, или попросту грабеж. Не составляли исключения в этом и донские казаки, а в некотором смысле, в силу ограниченности возможностей к занятию иными видами хозяйственной деятельности, даже зачастую выдавались вперед: «Жили набегам. Жили войною, жили добычей» [11, с. 11]. И действительно, не имея оснований полностью отрицать патриотические мотивы в вооруженной борьбе донского казачества с воинственными соседями, следует все же констатировать, что военная добыча занимала в ряду стимулов к этой борьбе также не последнее место. Сразу же нужно определить, что так как материальную выгоду возможно было получить только при осуществлении агрессивных наступательных мероприятий, то эти акции носили двоякий характер — вид сухопутных или морских (речных) походов. Объектами сухопутных нападений являлись кочевые соседи казаков, в связи с чем основной добычей, получаемой от этих мероприятий, был скот [3, с. 40; 9, с. 110]. Впрочем, в силу относительной бедности этого рода противника, его многочисленности, а следовательно, значительной опасности и риска, сухопутные походы не приносили казакам большого дохода. Значительно более популярными были походы морские (речные). Такие мероприятия предпринимались по двум направлениям — на побережье Азовского и Черного морей и на Волгу и Каспийское море. Оба эти направления сулили казакам примерно одинаковые материальные выгоды, однако в силу внешнеполитических обстоятельств имели разный юридический статус. Если нападения на берега Турции и Крыма в основном не вызывали нареканий со стороны основного союзника Войска Донского — Московского государства и в литературе зачастую окрашивались в патриотические тона, то совершенно однотипные им грабительские походы на Волгу именовались «воровством» и официально не раз запрещались властными структурами Войска [15, с. 476]: «Несмотря на то, что между казаками, громившими на Волге и Каспийском море персидские бусы и купеческие насады, и казаками, громившими на Черном море турецкие каторги, не было, по существу, никакой разницы — первые назывались «воровскими», а вторые получали царские жалованье» [24, с. 162]. Тем не менее «походы за зипунами» имели настолько важное экономическое значение для донского казачества, что основная масса исторически известных дипломатических конфликтов с Московским государством имела в качестве своей причины запрет на их осуществление [24, с. 162]. Итак, учитывая такую большую привлекательность военных походов, следует более подробно разобраться в том,

что же именно включалось в содержание понятия «зипун». «Оно (донское казачество — А.Л.) не знало мирных занятий и свой хлеб, одежду, украшения незатейливых жилищ и конской сбруи, военные снаряды — все это добывало с оружием в руках» [20, с. 12]. Иными словами, у поверженного противника изымалось все более или менее ценное. Многому из добытого находилось прямое применение в казачьем хозяйстве, все же остальное подлежало обмену.

Сохранилось довольно много свидетельств, подтверждающих наличие в исследуемый период на Дону довольно развитой торговой инфраструктуры. При этом товарообмен производился как в направлении Московского государства, так и, в мирное время, в сторону Азова, Крыма, ногайцев и калмыков [19, с. 269; 13, с. 15; 18, с. 46]. Имеются также упоминания и об участии в торговле подданных некоторых иных государств (Речи Посполитой) [5, стб. 785, 866]. При этом существуют примеры, когда в силу внешнеполитических обстоятельств торговля приостанавливалась не только с Азовом, Крымом и иными южными и восточными соседями донских казаков, но и с Московским государством. Так было, например, в период царствования Бориса Годунова [4, стб. 248–249]. Однако с воцарением династии Романовых традиционно связывается относительно прочное установление торговых связей Дона с Москвой [19, с. 278], когда северное направление развития товарооборота стало основным, а Войско Донское начало постепенно втягиваться в формирующийся в это время общероссийский рынок [14, с. 30–31]. Торговля Дона с соседями, в основном с соседом северным, осуществлялась в обеих разновидностях, как в виде импортном, так и экспортном, при этом предметом экспорта являлись как раз военная добыча и отчасти продукты добывающей сферы деятельности, импортировалось же все то, что не производилось на Дону, однако было необходимо донскому казачеству: хлеб, оружие, порох, вино и т.п. [13, с. 15; 19, с. 277–278]. Торговля осуществлялась как силами иностранных купцов, так и самими казаками [5, стб. 49, 785, 866], и, соответственно, центрами торговли являлись главное войско и окраинные города Московского государства [13, с. 15; 7, с. 239] и др.). Использовались для торговых целей и дипломатические представительства: «Торговыми караванами являлись посольства, отправлявшиеся из Москвы в Турцию и обратно, и казачьи станицы, посылаемые в Москву» [24, с. 163]. Таким образом, каких-либо существенных проблем со сбытом захваченной военной добычи донское казачество не испытывало.

Отдельно среди видов военной добычи и, соответственно, предметов торговли донского казачества следует выделить так называемый «ясырь». В последнее время в связи с известными событиями и ростом преступности в Северо-Кавказском регионе достоянием общественности стал ряд фактов, свидетельствующих о тех огромных доходах, которые извлекали и продолжают извлекать криминальные элементы из торговли заложниками. Подобное же положение вещей можно констатировать и в рассматриваемый временной промежуток, с тем только исключением, что на Дону и на сопредельных территориях в XVI—XVII вв. торговля живым товаром была практически полностью легальным занятием. Количество пленных, захватывавшихся казаками, поражает: «В 1650 году близ Царьгорода взято 150 человек «ясырю», в 1653 г. в Крыме и Анатолии — около 600 человек, в 1655 г. в Тамани — 100 человек, в 1657 г. около Гезлева (Евпатория) — 600 человек, в 1659 г. в Керче, Булькее, Керчи и Анатолии — 200 человек» [24, с. 165]. При этом для иллюстрации извлекаемого из работ торговли дохода можно привести лишь один пример: «Захваченный вместе с Чеушем «Мартынком зовут Григорьев» сказал, «что того Чеуша, с которым он ехал в Азов, взяли, да с ним же взяли жадыя до карабельщика Ириеза да Чнычек, которые ездили в Хаву для покупки человек з 20. И в Азов де посылали казаки, чтобы они давали на них окуп; и посадили де они тех взятых людей на окуп на 8000 рублей» [24, с. 165]. Таким образом, даже если учесть практическую невозможность объективно оценить объем товарооборота иной военной добычи, следует признать, что один только «ясырь» должен был приносить казакам баснословную прибыль.

При освещении вопроса о военной добыче, как экономической основе жизнедеятельности донского казачества, мы не можем не признать коллективный характер

этой «отрасли хозяйствования», который неизбежно поставит перед нами вопрос о порядке распределения ее результатов. И здесь мнения исследователей расходятся довольно кардинально, что в немалой степени обусловлено пробелом в источниках. Так, в имеющей этнографический характер работе «Русская старина» содержится описание наиболее простого и логичного для данного вида человеческой деятельности порядка раздела добычи: «Наполнив суда свои добычным грузом и пленными, они спешили восвояси, и, остановясь на Дону в некотором расстоянии от главного войска, делили между собою поровну добычу, что называлось дуван дуванить. Пленники поступали в дуван точно так же, как все другия вещи» [17, с. 196]. Такому порядку раздела добычи, когда частные интересы участников фактически ставились в абсолют, противопоставляется мнение о введении некоторого публичного элемента в процесс «дувана»: «Вся военная добыча делилась поровну между всеми казаками с отчислением значительных частей ея на пополнение войсковой «зеленой» казны и на выкуп пленных, а негодныя пушки и отбитое золото и серебро, большею частью, отсылались в монастыри на колокола и оклады икон, почему казаки бывали богатыми лишь на час» [23, с. 115]. Однако практически полное отсутствие фактических данных, прямо или косвенно свидетельствующих о существовании в Войске Донском в исследуемый период времени какой-либо системы обобществления, хранения, раздела и выдачи материальных ценностей, хотя и не может полностью опровергнуть данный взгляд на порядок раздела военной добычи, тем не менее ставит его под довольно большое сомнение.

Подводя итог анализу системы получения и использования военной добычи, нужно признать, что в качестве одного из важнейших недостатков этого способа получения средств к существованию являлась его нерегулярность, которая зачастую зависела от отношений Войска Донского с Московским государством.

Третьим января 1570 г. датируется первая из дошедших до нас царских грамот донским казакам: «Эта грамота считается первою по времени и с нея начинается признанное московскими царями существование войска Донскаго» [20, с. 10]. В этом документе содержалось предложение казакам послужить проводниками царского посла Ивана Новосильцева, следовавшего с посольством к турецкому султану Селиму, до Азова, для чего донцам необходимо было вступить в мирные сношения с «азовским диздарзеферем» [2, с. 1–2]. Уже в грамотах 31 июля 1594 г. это предложение получило большую конкретизацию: «И как к вам ся наша грамота придет, а вы будете с азовскими людьми ныне не в миру, и вы б однолично с азовскими людьми помирились для нашего дела и жили с ними в миру и задору никоторого азовским людем не чинили никоторыми делы, чтоб в том нашему делу и земскому порухи не было и посланнику б нашему у турского салтана задержанья не было...» [2, с. 4–5]. Подобное требование к казакам сохранять мир с Азовом во время пребывания в Турции царских послов являлось основной составляющей так называемой «государевой службы» на протяжении всех XVI–XVII вв. и предполагало определенную материальную компенсацию: «...а мы вас впредь за вашу службу пожалуем своим царским жалованьем» [2, с. 5]. Иными словами, уже с момента установления отношений донского казачества с Москвой сохранение мира с Азовом носило возмездный характер. Впоследствии составляющая службы казаков русскому царю дополнялась и в конце концов в основном состояла из следующих моментов: «...которые будет крымские или азовские люди и Нагаи Казыева улуса пойдут войною на наши Украины, и вы б на них по перевозом на Дону, и на Донце и по иным рекам приходили и над ними промышляли нашим делом, и на улусы нагайские Казыева улуса ходили и к нам вести всякие по часту писали...» [2, с. 4], а также «...и вы-б, атаманы и казаки, и все Войско нам, великому государю, служили, как есте к нам преж сего в своей грамоте писали, шли на наших изменников под Астрахань...» [4, стб. 66], то есть из защиты окраин Московского государства от набегов воинственных соседей, сообщения сведений об их действиях, а также участия в военных действиях на стороне царских войск. За все эти действия царское правительство и платило казакам жалованье.

Уже в предшествовавшем первой царской грамоте наказе Ивану Новосильцеву сохранилось описание причитавшегося за службу материального вознаграждения: «...и тем атаманом и казаком государево жалованье: деньги, и сукна, и селитра и свинец, для тое посылки, дано» [2, с. 1]. То есть жалованье выдавалось не только в денежном виде, но и путем поставок иных товаров, жизненно необходимых для Войска — боеприпасов, продовольствия (в основном хлеба), сукна и др.

Следует отметить, что на первых порах жалованье выплачивалось лишь тем казакам, которые выполняли конкретные царские поручения, и эти выплаты носили нерегулярный характер. Так в XVI в. казаки получали жалованье в 1571, 1584, 1592, 1593, 1594 гг. [9, с. 103; 8, с. 59]. «Царь Борис Годунов прекратил всякия сношения с Донцами, приказав даже обходиться с ними в России, как с неприятелями, и с того времени до благословеннаго дня восшествия на престол государя Михаила Федоровича Романова, Донское войско только единожды получило жалованье при кратковременном царствовании Шуйскаго (1606 года) 1000 руб. денег, 1000 фун. зелья и 1000 фун. свинцу» [19, с. 273]. И, наконец, ежегодные и более или менее регулярные выплаты Войску Донскому царского жалованья связываются с воцарением династии Романовых и датируются 1613 г. [19, с. 273], 1614 г. [14, с. 304], 1618 г. [1, с. 14]. Однако и на протяжении XVII в. регулярные выплаты жалованья в силу тех или иных причин могли прерываться. Так, с 1613 г. по 1700 г. жалованье не было послано на Дон в следующие годы: 1618–1620, 1625–1627, 1629–1631, 1636, 1670 [19, с. 274–276; 23, с. 153]). Тем не менее, государево жалованье в XVI–XVII вв. являлось для донских казаков более или менее регулярным источником дохода.

Дошедшие до нас документальные источники позволяют довольно четко восстановить также количественные характеристики присылавшегося на Дон в XVII в. царского жалованья. «Итак, при царе Михаиле Федоровиче обыкновенное годовое жалованье простиралось:

Деньгами от одной до двух тысяч рублей; хлебом от 200 до 400 четвертей; боевыми припасами от 90 до 160 пудов и сукном от 23 до 40 поставов.

При Алексее Михайловиче:

Деньгами от двух до четырех тысяч рублей; хлебом от 2 т. до 5 т. четвертей; боевыми запасами от 150 до 300 пудов и сукном от 100 до 300 поставов.

При царе Феодоре Алексеевиче:

Деньгами четыре тысячи пятьсот рублей; провиантом 6 т. четвертей; вина 400 ведер; военных запасов 300 пудов и сукна 400 поставов.

При царях Иоанне и Петре и во время самодержавия Петра до 1700 года.

Денег пять тысяч рублей; провианта 6500 четвертей; вина 500 ведер; пороху 230 пудов; свинцу 115 пудов; сукна 480 поставов» [19, с. 276–277].

Представленная в труде «Статистическое описание земли донских казаков, составленное в 1822–32 годах» реконструкция количественных характеристик царского жалованья является наиболее полной и охватывает период времени с 1613 г. по 1700 г. Все иные подсчеты, разнясь с первым в конкретных числах, что может быть объяснено рядом факторов, выражающих авторские взгляды при работе с источниками — отчетами о выдаваемом казакам жалованье, находящимися среди документов Посольского приказа, тем не менее в усредненных характеристиках очень сходны. Так, анализируя суммы денежного жалованья, приведенные в указанной работе, получаем следующие цифры:

1613–1645 гг. — 52 100 руб., или 1 628,1 руб. в год;

1646–1675 гг. — 111 150 руб., или 3 833 руб. в год;

1676–1682 гг. — 30 000 руб., или 5 000 руб. в год;

1683–1689 гг. — 36 030 руб., или 6 005 руб. в год;

1690–1700 гг. — 55 315 руб., или 5 531,5 руб. в год, из чего складывается средняя цифра, характеризующая ежегодное жалованье, — 4 399,5 руб. в год [19, с. 274–276].

По подсчетам, проведенным профессором А.И. Козловым в работе «Возрождение казачества. История и современность. (Эволюция, политика, теория)», конкретные цифры, характеризующие жалование по периодам, несколько иные:

С 1646 по 1675 г., царствование Алексея Михайловича — 96 650 руб., или 3 333 руб. в год.

С 1676 по 1682 г., царствование Федора Алексеевича — 26 000 руб., или 4 333 руб. в год.

С 1682 по 1689 г., при царях Иоанне и Петре Алексеевичах — 34 500 руб., или 4 928,5 руб. в год.

С 1691 по 1700 год, в правление Петра I — 53 560 руб., или 5 951,1 руб. в год. Тем не менее получаемая усредненная цифра годового жалования примерно такая же, как и в первом случае — 4 636,4 руб. в год [12, с. 72].

И наконец, по реконструкции, проведенной В.Г. Дружининым за период с 1651 по 1691 гг., получаем следующие характеристики царского жалования :

1651 — 1675 гг. — 77 250 руб., или 3 218,75 руб. в год;

1676 — 1682 гг. — 27 300 руб., или 4 550 руб. в год;

1683 — 1689 гг. — 35 000 руб., или 5 833,3 руб. в год;

1690 — 1691 гг. — 10 000 руб., или 5 000 руб. в год. Средняя цифра годового царского жалования составит 4 650,5 руб. в год [6, с. 229–232].

Таким образом, принимая во внимание подсчеты всех указанных авторов, получаем среднюю цифру годового денежного жалования, выдававшегося донским казакам в период с 1613 г. по 1700 г. — 4 562 руб. в год. В пересчете на усредненную же цифру, характеризующую количество донских казаков (12 500 чел.), получаем в среднем по 36,5 коп. на человека — сумму не такую уж большую, даже если увеличить ее вдвое. Однако некоторые авторы считают, что государево жалование было вполне в состоянии обеспечить донских казаков всем необходимым: «Таким образом, в жалование того времени входит провиант, обмундирование, военные припасы и, наконец, денежное вознаграждение. Следовательно, когда речь идет о жаловании, то надо иметь в виду, что речь идет не только об уплате денежного и хлебного вознаграждения, но также и о снабжении войска всем необходимым, до ядер включительно» [24, с. 152–153]. Эта точка зрения имеет под собой некоторые основания, если учитывать уровень цен и заработной платы того времени: «В 40-х годах жалование дворянину колебалось от 18 до 74 руб. в год. Так, князь Белосельский получал 18 руб., Желябужский — 70 руб., Кондырев — 74 руб. В 1646 году вольные люди набирались в Тамбове на службу на Дон по 5 руб. человеку «на платье, на запас и на пищали», т.е. со своим вооружением, снаряжением и на своем содержании, с государевой пищалью вольные люди получали 3 руб. 50 к. и шли служить за 3 и даже за 2 руб. в год. В переводе на язык конца XIX века в начале XVII в. атаманы получали 48 руб., а казаки — 36 руб., кроме провианта и обмундирования.

Чтобы составить себе представление о заработной плате того времени и о ценах, приведем, по исчислению Ключевского, некоторые примеры. В конце XVI века Комельский монастырь на севере платил своему сапожному мастеру при его платье 90 коп. в год, швец получал 105 коп., другой мастеровой — 45 коп. Средняя плата равнялась 110 коп. и была в 61 раз меньше платы сельского работника 1882 года. В XVII в. плата подмастерью в Москве не превышала на хозяйских харчах и квартире 5–10 руб. в год... Но и цены того времени были чрезвычайно низки: в XVI в. лошадь в Вологде стоила от 60 до 88 коп., а в Москве 138 коп., по указанным ценам рабочая лошадь стоила 150 коп., корова 100 коп., овца 10 коп., курица стоила 18 коп., овчины 6 коп., сотня яиц 5 коп. Голод 1601 г. послужил причиной подъема цен, в Москве цена за четверть хлеба поднялась с 20 денег до 3 руб., повышаясь даже до 7 и 9 руб. при Шуйском» [24, с. 155].

И тем не менее, даже учитывая такого рода арифметику, следует принимать во внимание следующие моменты.

Во-первых, как было показано выше, за все XVII столетие, в основном до середины 30-х гг., донское казачество не получало жалованья в общей сложности 23 года, в связи с чем такое достоинство этого источника получения средств к существованию, как регулярность, также может быть поставлено под сомнение.

Во-вторых, даже учитывая все недостатки усредненного анализа и низкий уровень цен и заработной платы того времени, приведенная цифра годового дохода рядового казака все же была довольно низкой, что не вполне соответствовало бы его служилому положению в Московском государстве и опасности его повседневной жизни.

И, в-третьих, следует иметь в виду также определенные недостатки в системе распределения жалованья, особенно характерные для последней трети XVII в., когда оно в основном доставалось казачьей верхушке [16, с. 209].

Таким образом, назвать государево жалованье основным источником существования донского казачества в XVI–XVII вв. не представляется возможным, что, в свою очередь, довольно хорошо объясняет негативную реакцию казаков на попытки Московского правительства ограничить иные источники их дохода, в частности, военную добычу.

Кроме рассмотренного выше государева жалованья, выдававшегося Войску в целом, казаки могли получать вознаграждение за иные разовые поручения. Так, довольно большое вознаграждение сулило участие в посольствах в Москву (легких и зимовых станицах) [5, с. 27–29, 183–186], а также участие в военных действиях на стороне Москвы: «За поход под Чигирин в 1678 г., в который отправился 401 казак, помимо всего прочего, было пожаловано атаману и полковнику по 6 руб., 2 есаулам — по 5 руб., рядовым — по 4 руб. А в следующем, 1680 г., за поход на Крым атаманы получили по 7 руб., есаулы — по 6, рядовые — по 5 руб.» [12, с. 73]. Однако эти доходы носили еще более нерегулярный и невсеобщий характер, чем общее жалованье.

Итак, на этих рассмотренных трех китах (добывающая деятельность, военная добыча и государево жалованье) и базировалась донская экономика XVI–XVII вв. Из подобной структуры хозяйственной деятельности вытекала одна из основных ее характерных черт — неустойчивость. Она была обусловлена рядом факторов, первым из которых можно назвать другую характерную черту донской экономики — ее несамодостаточность. Так, любой более или менее продолжительный перебой в снабжении мог вызвать и вызывал экономический, а вслед за ним и социальный кризис на Дону, что подтверждается множеством свидетельств, как, например, датированная 10 сентября 1640 г. Войсковая отписка, в которой казаки писали, что они «...наги, и босы, и голодни, а от тебя, праведного государя, к нам, холопам твоим, на сей год хлебного запаса твоего царьского жалованья, не было, а с Руси торговые люди з запасы к нам не бывали» [5, стб. 49].

Еще одним моментом, влиявшим на устойчивость экономической структуры, являлся тот факт, что в отличие от более традиционных способов хозяйствования экономическое благополучие Войска Донского в основном зависело от внешнеполитических факторов, таких как состояние отношений с сопредельными государствами и народами, при этом с Турцией, Крымом и кочевыми соседями казакам выгодно было находиться в состоянии войны, а с Московским государством, напротив, сохранять добрососедские отношения. Соблюдать подобный дипломатический баланс не всегда было возможно, что также порождало ряд экономических и социальных проблем. И, напротив, объективно работая на нарушение соотношения сил в занимаемом им регионе в пользу Московского государства, Войско Донское тем самым вызывало смещение центра тяжести в структуре своей экономики в сторону зависимости от северного соседа, что, в конечном итоге, обусловило его вовлечение не только в общероссийский рынок, но и в политическую структуру Российского государства. Однако завершение этого процесса относится к XVIII столетию. В рассматриваемый же период Войску в целом удавалось сохранять необходимый ему баланс, что обусловило и его политическую самостоятельность.

Из всего изложенного выше становится отчетливо видно, что экономические основы существования донского казачества, как социальной общности людей, во многом зависели от их совместной деятельности, целям обеспечения которой и служила их социальная организация — Войско Донское. И, в свою очередь, само существование Войска Донского как определенной организационной структуры должно было иметь те или иные экономические основы. Как уже отмечалось ранее, в трактовке Ф. Энгельса, выделяемая им в качестве признака государства система налогообложения населения имеет в соответствии с классовой направленностью всей теории ярко выраженный паразитический характер, а именно, служит цели обеспечения существования обособленного от основной массы населения государственного аппарата. В условиях же демократического принципа построения властных органов, отсутствия ярко выраженного отчуждения этих органов от основной массы казачества и вытекающей отсюда системы почетного, не сопряженного с извлечением материальной выгоды, замещения властных должностей признаком наличия тех или иных форм организуемой властью концентрации материальных благ вряд ли может быть найден в указанном классиком марксизма виде. Тем не менее, пусть направленные не на содержание государственного аппарата, но на материальное обеспечение осуществления совместных общевойсковых мероприятий, некоторые формы концентрации необходимых для этих целей материальных ресурсов не могли не существовать. На необходимость их наличия наталкивает, в частности, анализ материального обеспечения морских походов донских казаков: «В начале XVII века донские и запорожские казаки располагали уже довольно большими морскими судами — «чайками», способными выдерживать длительные морские плавания и штормы. На каждую «чайку» составлялся экипаж из 30–50 человек, закаленных и умелых моряков и воинов. «Чайки», как правило, имели по несколько небольших пушечек, вставлявшихся во время боя в укючины весел» [22, с. 75]. Имеются также сведения о наличии в распоряжении Войска артиллерии и кавалерии [10, с. 135–136]. И, несмотря на то, что ряд вопросов материального обеспечения военных походов может быть разрешен путем предположения частного способа такого обеспечения, характерного для последующих временных периодов, когда в обязанности каждого казака входило являться на службу со своим конем, обмундированием, оружием и припасами, а также практически полное молчание источников о наличии в Войске Донском XVI–XVII вв. какого-либо подобия войсковой казны и войсковых материальных запасов, полностью отрицать наличие той или иной системы обобществления, хранения и использования материальных, а возможно, и денежных ресурсов в рассматриваемый период в силу названных причин мы не можем.

В качестве одного из наиболее правдоподобных способов разрешения проблемы материального обеспечения осуществления общевойсковых мероприятий может служить признание существования на Дону в XVI–XVII вв. системы натуральных повинностей в виде общественных работ. Это подтверждает и Боплан: «Опытные во всех ремеслах, необходимых в человеческой жизни, как-то: плотники, умеющие строить как дома, так и суда, экипажные мастера, кузнецы, оружейники, кожевники и шорники, сапожники, бочары, портные и т.п., они очень искусны в изготовлении селитры... Из нее сами делают превосходный порох»... Боплан так описывает сборы: «В Запорожье собирается от 5 до 6 тысяч вооруженных казаков, искусных во всех ремеслах. По 60 человек трудятся около одного челна и отделяют его через 15 дней, так что в две или три недели изготовляют около 80 или 100 судов; в каждом помещается от 4 до 6 фальконетов и от 50 до 70 казаков, из которых всякий имеет саблю, две пищали, 6 фунтов пороха, достаточное количество пуль и квадрант; туда же кладут ядра для фальконетов и необходимые жизненные припасы» [21, с. 87, 88]. И хотя указанные свидетельства относятся к Запорожской Сечи, тем не менее, здесь мы имеем полное право, применив историко-правовой сравнительный метод, предположить существование подобной же системы и в Войске Донском. Таким

образом, система общественных работ, принимавших виды изготовления морских судов, пороха, оружия, осадных снарядов и т.п., а также выпас и охрана войсковых стад, заготовка провианта и др., в сочетании с частным характером боевого обеспечения, в условиях слабо-развитых товарно-денежных отношений и неидеальной рыночной инфраструктуры, вполне могла заменить систему денежного и товарного налогообложения, призванную, в конечном итоге, материально обеспечить осуществление общественно-полезных мероприятий.

Подводя итог всему ранее сказанному, мы можем констатировать наличие в XVI–XVII вв. в Войске Донском очень своеобразной, резко отличающейся от систем хозяйствования всех соседних народов, многовекторной экономической системы, которая, даже с учетом своих существенных недостатков, в рассматриваемый период была вполне способна обеспечить не только физическое существование в донском степном регионе большего или меньшего количества донских казаков, но и их организационное единство, в отсутствие которого, в свою очередь, в подобном виде донская экономика вряд ли могла длительное время сохраняться. Несмотря на наличие среди основ экономики Войска Донского зависящего от властной воли Московского правительства государева жалованья, этот способ добычи средств к существованию по результатам проведенного его количественного и качественного анализа все же не может быть назван основным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агафонов О. Казацьи войска Российской империи. Юг России. М., 2002.
2. Акты, относящиеся к истории Войска Донского, собранные генерал-майором А.А. Лишиным. Т. 1. — Новочеркасск, 1891.
3. История Донскаго Войска, Владимира Броневскаго. Часть первая. СПб., 1834.
4. Донские дела. Кн. 1. — СПб., 1898.
5. Донские дела. Кн. 2. — СПб, 1903.
6. Дружинин В.Г. Раскол на Дону в конце XVII века. СПб., 1889.
7. Записная книга московского стола 7179 (1671) года // Хрестоматия по истории Подонья и Приазовья. Книга первая (с древнейших времен до XVII столетия). Ростов-на-Дону: Ростовское областное книгоиздательство, 1941.
8. Золотых В.В. История судов на Дону. Ростов-на-Дону: Донской издательский дом, 2004.
9. История Дона с древнейших времен до Великой Октябрьской социалистической революции. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1965.
10. Казачий словарь-справочник. Т. I. Кливлэнд, Охайо, США, 1966. Рескриптное издание.
11. Картины былого Тихаго Дона. Краткий очерк истории Войска Донского для чтения в семье, школе и войсковых частях. СПб., 1909.
12. Козлов А.И. Возрождение казачества. История и современность. (Эволюция, политика, теория). Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1995.
13. Лукин Б.В. Очерки истории Подонья — Приазовья. Книга II. Ростов-на-Дону: Ростиздат, 1951.
14. Мининков Н.А. Донское казачество в эпоху позднего средневековья (до 1671 г.). Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1998.
15. Отписка астраханских воевод в Москву 5 сентября 1627 г. // Мининков Н.А. Донское казачество в эпоху позднего средневековья (до 1671 г.). Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1998.
16. Пронштейн А.П., Мининков Н.А. Крестьянские войны в России XVII–XVIII веков и донское казачество. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1983.
17. Русская старина. Карманная книжка для любителей отечественнаго, на 1825 год. Изданная А. Корниловичем. СПб., 1824.
18. Скрипов А.Н. На просторах Дикого поля. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1973.
19. Статистическое описание земли донских казаков, составленное в 1822–32 годах. Новочеркасск, 1891.

20. Статистическое описание области Войска Донского. Составил член-секретарь Областного войска Донского Статистического Комитета коллежский советник Семен Номикосов. Новочеркасск: Областная Войска Донского Типография, 1884.
21. Тушин Ю.П. Русское мореплавание на Каспийском, Азовском и Черном морях (XVII век). М.: Наука, 1978.
22. Шолохов Л.Г. Дон и Азовское море. Новочеркасск, 1993.
23. Щелкунов С. Донские атаманы первой половины XVII века // Сборник Областного Войска Донского Статистического Комитета. Выпуск XIII. Новочеркасск: Частная Донская Типография, 1915.
24. Янчевский Н. Колониальная политика на Дону торгового капитала Московского государства в XVI–XVII вв. Ростов-на-Дону, Северный Кавказ, 1930.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ¹

У.Х. Гамильтон

Перевод И.В. Розмаинского

Введение

Объяснение «институционального подхода» к экономической теории является аргументацией в поддержку теории особого типа. Можно прийти к одному и тому же объекту, отталкиваясь от разных точек зрения; но чаще те, кто идут разными путями, наталкиваются на разные результаты. Несомненно, «институциональный подход» заслуживает внимания, поскольку представляет собой удачный путь к желанной истине, но его значимость определяется тем, что это — единственная дорога к правильному варианту теории. Обращение к «институциональной экономике» не предполагает критику истинности или ценности других разделов экономической мысли; но оно отвергает притязания другого образа мышления называться «экономической теорией». Однако подобная апелляция не является бесцельной борьбой в области метода, борьбой, которая ведется посредством разбиения силлогизмов на понятия и вовлечения в полемику относительно тонкостей формулировок. Напротив, она охватывает саму суть проблем, которые теоретику следует ставить перед собой; ее реальная тематика охватывает то, на что направлена вся экономическая теория.

Природа экономической мысли

Формулируемый здесь тезис заключается в том, что «институциональная экономика» является «экономической теорией». Данный тезис означает приписывание конкретного смысла слову, имеющему множество значений. Во-первых, существует неразбериха в отношении границ экономических исследований; они застопорились там, где соображения логики могли бы способствовать их продвижению, и были «заблокированы» нерешительностью и противоречивостью целей. Каталогизировать темы, к которым применимо определение «экономический», — значит опровергать точные научные определения, заключенные в книгах; открыть экономическую теорию, согласующуюся с этими многообразными формулировками, — означает растворить эту теорию в многоцветной реальности. В общем, конкретные темы, такие как деньги, логистика и бухгалтерский учет, оказались выведены за рамки «общей экономической науки». В рамках последней были разработаны две системы доктрин, претендующих на звание «экономической теории». Одна из них главным образом связана с происхождением и проявлениями ценности. Она представлена такими трактатами, как «Теория ценности» Смарта, «Позитивная теория капитала» Бем-Баверка и «Распределение богатства» Кларка. В сфере интереса другой системы доктрин находятся обычаи и соглашения или, если хотите, установки, которые определяют природу нашей экономической системы. Она представлена в классической экономической науке Смитом в его описании меркантилизма, Уэйтели [Whately], когда он обсуждает, как конкуренция организует промышленную деятельность, и Миллем, когда он излагает отношение государства к индустрии. Типичные примеры из современной экономической науки — предложенное Кэннэном [Cannan] описание функции собственности

¹ Впервые опубликовано: Hamilton Walton H. The Institutional Approach to Economic Theory // American Economic Review. 1919. V. 9. № 1. P. 309–318.

для экономической организации, проведенное Вебленом исследование зависимости богатства от машинной технологии, а также выполненный Гобсоном анализ связи трудовой деятельности с благосостоянием в современных технических условиях. В «пространстве» между этими двумя доктринами находится проблематика того, что является собственно экономической теорией.

Институциональная экономика и экономическая теория ценности имеют много общего. Можно утверждать, что у истоков обеих — труды ранних экономистов-классиков. Обе возникли как побочные продукты игры человеческого ума с практическими проблемами общественного благополучия. Обе снабжают материалами, которые можно принять во внимание при рассмотрении вопросов, имеющих отношение к практике. Приверженцы каждой из них настаивают на том, что их задача носит позитивный характер и состоит в сборе материалов и формулировке принципов. Однако фактическое изложение обеих испорчено тем, что адекватные идеи перемешаны с неадекватными. Только в последние годы теория ценности избавилась от формальной связи с принципом *laissez faire*, и теперь даже наиболее позитивные ее утверждения опираются на такие термины, как «полезность» и «производительность», а также на формулировки принципов относительно пригодности господствующих установок. Как и институциональная экономика, при изложении элементов, формирующих экономическую систему, она выносит суждения по их поводу. Данные доктрины не отличаются ни обоснованностью притязаний на соответствующую преемственность, ни претензиями на объективные научные формулировки, ни попытками абстрагироваться от этических суждений. Скорее их различие — в их представлениях о природе экономического порядка.

Претензиями экономической теории ценности на звание «экономической теории» пренебрегать нелегко. В обыденной речи она признается за «экономическую теорию». Здесь у нас нет возможности изложить главу из истории экономической науки, в которой было бы подробно рассказано, как две соперничающие системы боролись за доминирующее положение над классической доктриной. Аналогично, у нас нет возможности предоставить столь же интересное описание того, как, по мере постепенного отхода от старой системы, наследие институциональной теории было растрчено, а теория ценности стала традицией. Достаточно отметить, что все ее положения строились вокруг «ценности», которая является самым важным понятием в науке. Она обладает престижем старой системы доктрин и при этом является самой утонченной, самой общей и самой разработанной системой идей в экономической теории. Тем не менее ее претензии нужно отвергнуть. Ее заслуги связаны с неспособностью признать сложность отношений, охватывающих связь человеческого благосостояния с промышленным производством. По мере того как наше представление об экономическом порядке расширялось и усложнялось, теория ценности возводила все более серьезные ограничения своей проблематики. В настоящее время все ее усилия направлены на объяснение природы экономической ценности и форм дохода, в которых она выражается. Следующие из нее выводы о разновидности индустриального общества, в котором мы живем, являются косвенными. Они появляются только потому, что теория ценности вытекает из классической доктрины организации промышленности на основе принципа свободной конкуренции. Если не считать таких несущественных утверждений, то эта теория представляет собой специализированный предмет исследований, обладающий небольшим правом на звание «экономической теории», подобно теории денег или теории бухгалтерского учета.

«Институциональная экономика» сама по себе удовлетворяет спрос на обобщенное описание экономического порядка. Она претендует на объяснение природы и рамок порядка, который имеет место среди экономических феноменов, или тех явлений, которые охватывают связь промышленной деятельности и человеческого благополучия. Говоря словами Эдварда Кэннэна, она пытается рассказать, «почему все из нас так же зажиточны, как и мы», и «почему одним из нас лучше, чем другим». Объяснение этих проблем нельзя представить должным образом в виде формул, разъясняющих процессы, посред-

ством которых цены появляются на рынке. Сфера поисков данной теории должна простирается за пределы продаж и покупок, к фундаментальным свойствам экономической системы, благодаря которым данные аспекты имеют место при одних условиях и отсутствуют при других условиях. Ее разработка не может быть прекращена, если не исследованы соглашения, обычаи, образ мышления и виды деятельности, формирующие систему установок, которую мы называем «экономическим порядком». Она должна изучать в их взаимосвязи институты, совокупность которых образует организацию современного индустриального общества.

Характеристика институциональной экономики

Аргументация в поддержку институциональной экономики требует сведения вышеприведенного определения к перечню подробностей. Однако здесь мы не будем пытаться сделать это. Вместо этого мы представим — с целью принятия, оценки или отвержения — список из пяти критериев, которым должна удовлетворить любая система доктрин, претендующая на то, чтобы являться экономической теорией. Мы полагаем, что институциональная экономика сама по себе может удовлетворить этим критериям.

1. *Экономическая теория должна унифицировать экономическую науку.* Задача общей системы теорий в рамках любого предмета состоит в том, чтобы придать единство ее исследованиям. В настоящее время экономическая наука сильно нуждается в таком унифицирующем факторе. Ее расплывающиеся границы простираются от теории ценности, через деньги, налогообложение и транспортировку, к умению продавать, страхованию и рекламе. Каждая из этих тем имеет свой собственный «фронт работы», свой собственный метод и свой собственный «персонал». Те, кто пытаются найти истину в этих отдаленных областях исследования, мало знают и еще меньше интересуются теорией ценности. С учетом всех ограничений неоклассической теории, каждый из этих предметов имеет тенденцию развивать изолированную систему идей. В результате сегодня наблюдается тенденция распада экономической науки на множество пересекающихся, но не связанных друг с другом исследовательских областей, и утрате единства, являвшегося в прошлом источником ее силы. В механике определения ценности не заключено магической силы, которая свела бы вместе столь различающиеся элементы. Только институциональная экономика может выполнить эту задачу. Описывая экономическую организацию в общем, она проясняет тот тип индустриального мира, в рамках которого имеют свое бытие такие особые феномены, как деньги, страхование и корпоративные финансы. Она показывает их природу, отмечая роли, которые они играют в этом большом целом. Ее утверждения, всегда предварительные по характеру и постоянно обогащаемые разработками в конкретных областях, являются, по сути, исходным пунктом таких специализированных исследований.

2. *Экономическая теория должна иметь прямое отношение к современной проблеме регулирования.* Ученые, занимающиеся экономической наукой, должны тратить свои усилия на предметы, заслуживающие исследований. Если бы обучение было бы всего лишь поиском гипотетической истины, то определенную значимость вполне могла бы представлять разработка принципов, управляющих экономической жизнью пещерных людей, обитателей Марса или острова, на котором обитает Крузо. Но экономистов мало, время является редким и поэтому ценным ресурсом, и важные для исследования предметы появляются быстрее, чем их можно постичь. Задачей экономической науки не является вынесение суждений по поводу практических предложений. Но, вполне в соответствии с ее научным характером, она может беспристрастно собирать факты и формулировать принципы, необходимые для разумного подхода к решению таких проблем. Подобная «уместность» всегда отличала экономическую науку в периоды ее наиболее плодотворного развития. Так, для Адама Смита исходным пунктом была связь экономической организации с национальным богатством;

принципы Рикардо являются результатом его озабоченности спорами по поводу денежного обращения и слитков драгоценных металлов; а лучшие идеи австрийской школы выросли на почве опровержения марксистского социализма.

Если институциональная экономика характеризуется «уместностью», которой нет у неоклассической теории, то причина этого состоит в том, что проблематика науки изменилась. Ранняя классическая экономическая наука была сформулирована людьми, которые пытались устранить искусственные ограничения в сфере промышленности. Принцип *laissez faire* был формальной и явной частью их утверждений. Они стремились продемонстрировать преимущества индустриальной системы, сформировавшейся произвольным образом для удовлетворения личных материальных интересов индивидов. Они трактовали систему соглашений, в реальности формирующую общественное устройство, как часть неизменного материального мира. Поскольку неоклассическая доктрина стала традицией, формально защита принципа *laissez faire* прекратилась, хотя неявно до сих пор сохраняется в терминах и формулировках высказываемых суждений. Формально она описывает механический способ, посредством которого величины ценности товаров и распределяемых долей участия появляются на рынке. Но она не касается организации этого рынка, природы трансакций, которые там осуществляются, или менее непосредственных фактов распределения возможностей, собственности и досуга, на которых покоится размер этих долей участия. Ее возможности, связанные с объяснением, не охватывают аспекты, подлежащие регулированию.

Изменения в сфере проблематики и общий спрос на регулирование сделал институциональную экономику «уместной». Такие перемены произошли частично благодаря открытию того факта, что институты представляют собой социальные установки, способные к изменениям, а не застывшее природное явление, частично из-за осознания того, что деятельность, когда-то, очевидно, являвшаяся добровольной, регулируется неявными правилами и привычным образом мышления, и частично из-за ощущения дурного тона, оставшегося у нас от принципа *laissez faire*. Но раз это произошло, то существует спрос на экономическую науку, имеющую прямое отношение к проблемам регулирования.

3. «Собственным» предметом экономической теории являются институты. Требование, согласно которому экономическая теория должна иметь отношение к институтам, неявно присутствует в аргументации, обосновывающей ее «уместность». Если необходима ее адекватность для решения проблемы регулирования, то она должна быть связана с изменяемыми элементами жизни и факторами, через которые ими следует управлять. Такие элементы жизни и управляющие факторы идентичны институтам. Регулирование осуществляется посредством модификации установок, формирующих нашу систему экономической жизни таким образом, который позволяет лучше удовлетворить наши потребности и прихоти. Итак, регулирование осуществляется с помощью особых средств, находящихся в нашем распоряжении.

Регулирование конкретных аспектов экономической жизни требует знания конкретных институтов. Если бы некто собрался разумным образом решать проблему инфляции, то он должен был бы понять финансовые аспекты организации общества. К ним относятся ценовая система, уровень цен, роль кредита в индустриальной системе и связь единицы, измеряющей денежные величины, с поддержанием экономического порядка. Если бы некто захотел понять корпоративные проблемы, то ему нужно было бы изучить специфические характеристики этой формы бизнеса, различные механизмы, совместно формирующие ее устройство, и место, которое она занимает в индустриальном обществе. И если бы некто захотел вынести суждение по поводу какого-либо из многочисленных проектов, направленных на такое изменение порядка вещей, при котором одни из нас смогли бы получать больше денег, а другие меньше, то он должен был бы узнать связь аспектов, которые ему хотелось бы изменить, с распределением дохода. Недостаточно утверждать, вслед за неоклассиками, что кто-то получает ценность своих услуг на рынке. Ведь если объекты, подлежащие регулиро-

ванию, претерпят изменения, то он все так же будет получать ценность своих услуг, но при этом, возможно, присваиваемая сумма окажется другой. Вдобавок, исследователю следует изучать соглашения, связанные с конкуренцией, контрактами, собственностью, наследством, распределением возможностей, которые фактически определяют величину доходов.

Похожим образом регулирование развития индустриального общества обусловлено знанием совокупности соглашений и установок, которые его формируют. Основа материального богатства в машинном производстве, система естественных прав, еще присущих правовой системе, разбиение всей промышленной сферы на множество специализированных и взаимозависимых задач, появление усложненного механизма ведения бизнеса, «вбивающего клин» между богатством и благосостоянием, концентрация полномочий управления в руках индустриальной иерархии, система механизмов, известная как система заработной платы, являющаяся средством, при помощи которого рабочий устанавливает связь с промышленной сферой, — эти и сотни прочих подобных им вещей должны быть изучены тем, кто хотел бы управлять индустриальным развитием или, если бы он был экономистом-теоретиком, отслеживать его.

4. *Экономическая теория связана с содержанием процессов.* Если задача экономической теории — изучение институтов, то она должна знать, какой тип явлений представляет собой институт, а какие — нет. Теория ценности трактует явления так, как если бы они были физически совершенными, независимыми, неизменяемыми субстанциями. Единственные изменения, которые ею допускаются, являются количественными. В начале рассмотрения какой-либо из ее проблем существует определенная ситуация; потом возникает «возмущение»; затем следует ряд действий и контрдействий, продолжающихся до тех пор, пока не возвратится нормальное состояние или не восстановится равновесие. Посредством добавления или вычитания единиц из комбинации или путем комбинирования уравнений удастся так выразить формулы, что экономические величины можно свести к денежным единицам.

Такая методика была вполне заслуженно названа «экономической статикой». За последние годы признание того факта, что такой анализ проливает свет лишь на ограниченное количество проблем, привел к спросу на «экономическую динамику». Это, однако, послужило лишь расширению старого анализа за счет увеличения числа подлежащих рассмотрению факторов в попытках понять проблемы. Оба метода одинаково имеют дело с физически разными вещами; оба одинаково сводят свои проблемы к механическим формулам; оба одинаково обнаруживают решения в равновесиях и количествах.

Но с предметом экономической теории нельзя обращаться каким-либо подобным образом. Конкуренция, собственность, ценовая структура, система заработной платы и подобные институты утрачивают определенное содержание. С ними происходят разные события, но, помимо этого, и внутри них случаются изменения. Принят новый закон или судебное решение, объявлена война, изменились общераспространенные привычки мышления, и вот, оказано воздействие на содержание прав собственности. Повышение спроса на труд, отказ руководства страны разрешить забастовки, обеспечение признания профсоюзного движения, установление заработной платы на базе стоимости жизни, и вот, стала другой система заработной платы. Изменяясь и в отношении к другим вещам, и неявно внутри самих себя, каждый из этих институтов находится в процессе развития. И если это верно в отношении конкретных институтов, то это также верно в отношении комплекса институтов, которые совместно формируют экономический порядок. Нам постоянно нужно помнить, что при исследовании организации экономической деятельности в общем, равно как и в частности, мы имеем дело с единым целым, которое находится в процессе развития.

Для описания этого метода часто применяются термины «исторический» и «генетический». Первый из них, вследствие ассоциаций, которые часто вызывает слово история, особенно неадекватен. Он означает отчет о событиях, которые произошли с предметом обсуждения на протяжении определенного периода времени. Его акцент

является ошибочным, поскольку опирается на случайные факты прошлых ассоциаций, а не на сущностную природу современной реальности. Если это правильно понято, то термин «генетический» намного лучше. Но не следует допускать, чтобы он содержал намеки на оторванный от реальности, неинтересный и неуместный поиск «основ». Термин должен означать то, что это слово так четко предполагает: вещь находится в «становлении». Используемое таким образом слово «генетический» указывает не на исторический отчет, а на метод анализа. Он учитывает прошлый опыт, только принимая во внимание конечный результат и постольку, поскольку необходимо объяснить, что представляет собой вещь в ее становлении. Экономическая система, которая столь непостижима и непонятна для нас, — не столько интересный набор реальных вещей, сколько возбуждающее любопытство направление тенденций. Многие из них движутся медленно, а некоторые кажутся неизменными. До сих пор весь сложный феномен, называемый нами современным индустриализмом, существовал в человеческой истории в течение очень короткого периода времени. Если регулирование должно осуществиться, то это не произойдет посредством принятия то здесь, то там случайных мер. Оно должно реализовываться через изменение природы или функций институтов, формирующих систему нашей экономической жизни. Настаивая на том, что такие вещи следует трактовать генетически или как процесс, мы утверждаем не более чем следующее: они являются предметом сознательного регулирования.

5. *Экономическая теория должна быть основана на приемлемой теории человеческого поведения.* Как-никак, регулирование, институты и процессы — вещи, происходящие непосредственно здесь и сейчас [immediate]. Все они могут быть переведены в термины человеческого поведения. Осуществление регулирования требует человеческой деятельности и оставляет свой знак на измененной деятельности других людей. Институты, кажущиеся такими жесткими и материальными вещами, представляют собой всего лишь конвенциональные методы поведения различных групп или лиц в различных ситуациях. Изменения, выявляемые процессами, представляют собой всего лишь изменения в человеческих действиях. Поэтому необходимо, чтобы истоки экономической теории находились в приемлемой теории человеческого поведения.

В прошлом в экономической науке успешно было применялась теория поведения в соответствии с общепринятым образом мышления данной эпохи. Неблагоприятный же аспект состоял в том, что эта теория принималась неосознанно на основе здравого смысла тех времен, а не выводилась путем тщательного наблюдения и анализа. Это привело к желанию сохранять ее как часть традиционной доктрины в течение долгого периода после того, как она перестала иметь значение для тех, кто смотрел на нее слишком критически. Ни в одном из своих разделов неоклассическая экономическая теория так сильно не похожа на систему доктрин, на основе которых она возникла, как в своей теории индивида, который знает альтернативы, с которыми сталкивается, и ищет свою собственную, максимальную, материальную выгоду, измеренную в денежных единицах. Единственное, что экономист добавил к этой теории, когда он заимствовал ее у лиц, занимавшихся этикой, — трактовка денежного выражения личного интереса в виде части человеческой природы. Крайний индивидуализм, рациональность и утилитаризм, которые вдохновляли мыслителей восемнадцатого века, все еще находят выражение в неоклассической экономической теории.

Вместо нее следует использовать теорию мотивов, которая соответствует заключениям современной социальной психологии. Старая теория поведения представляла в личном интересе, в лучшем случае, не более чем общую формулу. Нужно пересмотреть ее, чтобы обнаружить конкретные влияния, вдохновляющие поведение индивидов. В лучшем случае, она трактовала всю деятельность в качестве результата сознательных усилий индивидов, которые досконально знали, в чем состоит их личный интерес даже в среде, такой же сложной, как и наша, и непреклонно стремились его удовлетворить. Она не представляла достаточных объяснений, поскольку личный интерес — не простая вещь, которую можно легко распознать, а большой «набор» конфликтующих ценностей, набор, в котором находятся в разно-

гласии настоящее и будущее. Она предполагала, что каждое суждение могло бы быть основано на реально существующих фактах и сделано беспристрастно. Она была не в состоянии отметить, что моя и ваша жизнь являются непрерывным событием, и что мои сегодняшние действия ограничивают мои завтрашние действия. Она упускала из виду роль, которую инстинкты и импульсы играют в том, чтобы привести в движение экономическую деятельность индивида. И самое важное соображение: она пренебрегала влиянием, которое оказывала на поведение индивида система институтов, при которых он живет и должен стремиться к своей выгоде. Там, где она терпит фиаско, институциональная экономика должна добиться успеха. Она должна обнаружить истоки экономической деятельности в инстинктах, импульсах и других особенностях человеческой природы. Она должна признать, что экономика препятствует удовлетворению всевозможных инстинктов и дает много пищи для размышлений. Она должна распознать в разнообразии институциональных ситуаций, с которыми сталкиваются индивиды, основной источник различий в содержании их поведения. И она должна учитывать ограничения, наложенные прошлой деятельностью на гибкость, с которой тот или иной индивид может действовать в будущем.

Заключение

Характеристики, которые были проанализированы, представляют приблизительный набросок аргументов в поддержку институциональной теории. Все они требуют объяснений, уточнений и иллюстраций. Другой приверженец, несомненно, выбрал бы другие характеристики, такие как основополагающая концепция общества, его свобода от утилитаристских предубеждений, соответствие современным тенденциям в этике, психологии и политике, а также уверенность, покоящаяся на научном изучении фактов. Но подобные вещи неявно присутствуют в данном описании, которое является типичным, а не исчерпывающим.

Нужно быть готовым признать, что, подобно аспектам, которые были изложены, институциональная теория находится в процессе. Но она противопоставляет достижениям неоклассической теории нечто большее, чем одни обещания. В различных областях существует многое, что можно вписать в теорию институциональной организации индустриального общества. Смит, Милль, Уэйтели и другие классики дали нам много материала, который, с определенными модификациями, можно использовать. Работы неоклассиков, даже таких, как Кларк и фон Визер, не лишены интересных идей. У английских классиков, Маршалла, Пигу, Чэпмэна, есть материал для нас. Ведь в Англии экономисты старших поколений никогда не теряли общего контекста, из которого заимствовали австрийские и американские теоретики полезности. Работы социалистов, особенно Маркса и Ла Салле, если абстрагироваться от их приложения к планам реформ, содержат много здравых рассуждений. В последние годы английская «школа благосостояния», особенно в лице Уэбба, Гобсона, Кэннэна, Тоуни и Клэя, — хотя они и были авторами, рассматривавшими столь разные проблемы и на основе столь разных подходов, но их можно сгруппировать вместе из-за объединяющего их отхода от неоклассического анализа, — сделала значительный вклад и заложила основы формального изложения теории экономического порядка. Американские мыслители значительно отстали, поскольку усилия, которые в Англии приняли конструктивный характер, были затрачены на критику неоклассической доктрины. Тем не менее, Г.С. Эдамс, Кули, Веблен и Митчелл, если упомянуть только лидеров, сделали значительный вклад в понимание нашей системы. Не должны мы забывать и о непрофессиональных экономистах. В быстро развивающемся обществе, таком как наше, обучение в школах имеет тенденцию становиться формальным и схоластическим. Оно требует обновления за счет мыслителей, чьи идеи возникают на основе новых попыток решения существующих проблем. Можно упомянуть вклад Грэхема Уоллеса как один из примеров того, что надлежит предлагать непрофессиональным экономистам.

Тем не менее, после того как будут собраны воедино все эти разработки, сомнительно, что в этот момент окажется возможным дать общее описание экономического порядка. Может потребоваться десять лет или больше для того, чтобы процесс проб и ошибок привел к относительно согласованной системе идей. И даже после этого ей не будет хватать ясности, точности и четкой сформулированности, характерных для неоклассической теории. Ее соотносительность с реальностью, неспособность обосновать систему идей на базе нескольких предпосылок, необходимость отражать меняющуюся экономическую жизнь одинаково замедляют ее развитие и мешают ей стать формальной системой законов и принципов. Она должна обнаружить в адекватности и истинности замену формальной четкости утверждений.

Будущее институциональной теории является неопределенным. История экономической науки указывает на то, что выживание часто зависело от того, насколько доктрина соответствовала привычкам мышления своего времени. Если следующее десятилетие потребует формальной теории ценности, которая избежит дискуссий о том, чему подобен экономический порядок, институциональная экономика потерпит фиаско. Если же оно потребует понимания наших отношений с миром, в котором мы живем, то институциональная экономика выживет. Но выживанию поможет развитие теории экономического порядка, которая будет жизнеспособной, правильной и имеющей прямое отношение к проблемам своего времени.

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ И СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ¹

Т.Ю. СИДОРИНА,

*доктор философских наук, профессор кафедры истории философии,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
заместитель главного редактора журнала «Мир России».
г. Москва*

1. Теория общественного договора в системе экономической и социальной теории

Актуальность обращения к концепции общественного договора в современных условиях экономического и социального развития обусловлена тем значением, которое концепции общественного договора имеют для понимания смысла и роли таких фундаментальных социально-политических категорий, как естественные права человека, гражданское общество, социальная справедливость, собственность, рациональный выбор и др.

Развитие современной науки и политическая действительность показывают, что теория контракционизма не является лишь феноменом прошлого. В последние десятилетия западными экономистами, философами и социологами были предложены современные версии контракционизма, использующие модель общественного договора и связанные с ней концептуальные средства для нового осмысления проблематики социальной справедливости, естественных прав, демократии, рационального выбора, для переосмысления принципов современного либерализма и для обоснования рациональной социальной политики.

Наряду с другими известными теориями, рассматривающими институциональное развитие общества (наряду с теориями path dependence, доверительного блага и др.), теория общественного договора в ее современном звучании определенно входит в систему теорий институциональной экономики и социологии.

Теория социального контракта вызывает серьезный интерес не только среди зарубежных исследователей, но в последние годы все больше анализируется российскими политиками, экономистами, социальными теоретиками. Почему теория общественного договора вызывает такой интерес у представителей разных областей обществознания?

Я хотела бы отметить две причины.

Во-первых, эта тематика в течение определенного времени с момента начала экономических и социальных реформ в России не могла не вызвать острого интереса, поскольку Россия декларировала выбор демократического перехода.

Во-вторых, активно развивающаяся во второй половине XX в. теория институтов неизбежно затрагивает феномен (или социальный конструкт) общественного договора, который, в свою очередь, сам может трактоваться как один из важнейших социальных институтов — определяющий в системе демократического общества, в условиях правового

¹ Статья написана по результатам исследования, выполненного на средства Научного фонда ГУ ВШЭ (гранта «Философия контракционизма: от классических концепций общественного договора к современным версиям социально-политического контракта»).

государства и гражданского общества, — безусловно выстраивающегося вокруг комплекса потребностей общества и его членов, представляющего собой «систему правил, механизмов, обеспечивающих их выполнение, и норм поведения»² и т. д.

2. Теории происхождения государства и общественный договор

С глубокой древности многие мыслители пытались объяснить причины возникновения государства. Создавались самые разнообразные теории.

Аристотель в сочинении «Политика» выдвинул так называемую «патриархальную» теорию происхождения государства. Он считал, что государство возникает в результате разрастания семей и совместной жизни отдельных родов. Государственная власть — это постепенное распространение отцовской (патриархальной) власти с отдельных родов на все население страны.

Средневековые мыслители Аврелий Августин, Фома Аквинский разработали *теологическую* теорию происхождения государства. Согласно ей, государство возникает как осуществление Божественного замысла. Это придавало государству статус святости и незыблемости. Государь выступал как помазанник Божий.

К. Маркс и его последователи разработали *классово-экономическую* теорию происхождения государства. Оно возникает в результате общественного разделения труда, появления частной собственности. В результате происходит расслоение общества на классы. Господствующий класс захватывает власть и постепенно создает различные органы для ее упрочения. Так возникает государство, которое в дальнейшем используется для управления обществом [9].

В новое время английские философы Т. Гоббс и Дж. Локк, затем французские философы-просветители Ш.–Л. Монтескье и Ж.–Ж. Руссо разрабатывали теорию происхождения и сущности государства как общественного договора.

3. Становление традиции контракционизма в новое время и эпоху Просвещения

Свою теорию общественного договора Т. Гоббс излагает в заключительной работе его философской системы «О гражданине» и в трактате «Левифан» (1651).

Исходной точкой рассуждений Гоббса об общественном устройстве и государстве является представление о «естественном состоянии людей». Естественным состоянием людей, по мысли Гоббса, до того, как они образовали общество, была лишь война, и не простая, но война всех против всех. В этой войне не может быть победителей. Она выражает ситуацию, когда каждому угрожают все. По Гоббсу люди склонны вредить себе взаимно — человек человеку волк (*homo homini lupus est*). Эта склонность является следствием людских страстей, но главное — следствием тщеславного самолюбия, права всех на все. «Везде, где люди жили маленькими семьями, — пишет Гоббс, — они грабили друг друга; это считалось настолько совместимым с естественным законом, что чем больше человек мог награть, тем больше это доставляло ему чести... Пусть имеется какое угодно множество людей, однако если каждый будет руководствоваться в своих действиях лишь частными суждениями и стремлениями, они не могут ожидать защиты и покровительства ни от общего врага, ни от несправедливостей, причиненных друг другу».

Выход из этой ситуации Гоббс видит в образовании общества. Это искусственное состояние людей. Оно покоится на согласии интересов, что безусловно, не прочно, но

² Согласно определению, данному Д.К. Нормом в статье «Институты и экономический рост: историческое введение», «институт — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми».

надежно. Поэтому необходимо, чтобы, кроме договоров, было еще нечто иное, что соглашение усилило бы и надолго упрочило, сделало взаимное общественное согласие постоянным и длительным. Этим должна стать общая власть, держащая людей в страхе и направляющая их действия к общему благу.

Государство ставит на место законов природы законы общества. А кто осмеливается не выполнять эти законы, того ждет наказание. Этим государство, собственно, ограничивает естественные права (договор, на основе которого возникает государство) гражданским правом. Гражданские права являются ничем иным, как естественными правами, перенесенными на государство. А так как естественные права (а это значит права человека в естественном состоянии) были неограниченны, неограниченны и права государства, и обязательность исполнения гражданских законов. Оптимальной формой правления, в трактовке Гоббса, является монархия.

Позиция другого английского философа Дж. Локка изложена в «Двух трактатах о правлении» (1690). Локк развивает теорию происхождения собственности из труда, а государственной власти — из общественного договора. Философ излагает общую концепцию происхождения, объема и цели государственного правления. Объединяясь в государство, люди передают правительству часть своих естественных прав — на жизнь, на свободу слова и веры, на собственность. Однако Локк обращает внимание на то, что законодательная власть в государстве должна быть отделена от исполнительной, судебной и федеративной, осуществляющей внешние сношения. Правительство должно подчиняться закону, как и граждане, ибо именно закон обеспечивает свободы, защищая каждого от произвола и насилия со стороны других. Народ остается безусловным сувереном и имеет право не поддерживать и даже ниспровергать правительство, которое не выполняет взятые на себя обязательства. Это была концепция, обосновывающая тот государственный строй парламентской монархии, который складывался в Англии после «Славной революции» 1688–1689 гг. [8, с. 448–449].

Если «Левиафан» был сочинением философа, безусловно, лояльного к действующей абсолютной власти, то «Два трактата о правлении» Локка были написаны убежденным оппозиционером, либералом и сторонником конституции. Историческая предпосылка мысли Гоббса может быть понята как реакционное стремление к жесткому политическому порядку в ответ на ситуацию безвластия и социального хаоса. Что касается Локка, то его мышление, наоборот, революционно и исходит из приоритета воли народа по отношению к любой централизованной публичной власти [6].

Другая известная версия теории общественного договора принадлежит крупнейшему представителю эпохи Просвещения Ж.-Ж. Руссо. В центре внимания Руссо — несправедливое, неравноправное положение людей в обществе. В работе «Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми» Руссо обращается к выяснению первопричин социального гнета, рассматривая его, как неотделимый от экономического и политического неравенства. Мыслитель отмечал глубокую несправедливость не только в привилегиях господствующего класса феодально-абсолютистского общества, но и в любых других, в том числе предшествующих феодализму, и буржуазных формах экономического и политического преобладания одних групп людей [5, с. 217] над другими.

Согласно Руссо, человечество переходит от естественного состояния к общественному благодаря свойственной человеку «способности к совершенствованию», которая выражается в развитии человеческого ума, который наряду с изобретением различных орудий труда и жизненных удобств приходит к мысли о целесообразности объединения людей. Последующие общественные трансформации оцениваются Руссо негативно. Он пишет, что с появлением классово-антагонистического общества исчезает равенство, появляются рабство и нищета. Причину происходящего Руссо связывает с возникновением частной собственности; следствиями возникновения частной собственности и развивающегося имущественного неравенства являются «состязание и соперничество, с одной стороны, противоположность интересов — с другой, и повсюду — скрытое

желание выиграть за счет других». Нарастающее имущественное неравенство доходит, согласно Руссо, до крайних пределов, когда образуется небольшое число богачей и масса бедняков, лишенных собственности. Таким образом, общество оказывается поляризованным, разбитым на группы людей с экономически противоположными интересами. Следствием такого положения в обществе должны явиться серьезные общественные катаклизмы.

В работе «Об общественном договоре» Руссо обращается к вопросам: как и почему человек утратил свободу, присущую ему в естественном состоянии, и что нужно сделать, чтобы вновь обрести ее. Философ отступает от присущего ему ранее категорического осуждения частной собственности. Согласно Руссо, «общественный договор» защищает права частных лиц, обеспечивает за ними законное владение, превращая узурпацию в действительное право, а пользование — в собственность. Узаконивая частную собственность, «общественный договор» дает ей правовое основание и предписывает государственной власти обеспечить уважение прав собственника. Руссо не отрицает, что «общественный договор» приводит к отчуждению и передаче всех прав каждого члена общества в пользу общества. Но поскольку, по мысли Руссо, нет ни одного участника, по отношению к которому остальные не приобретают того же права, какое они ему уступают по отношению к себе, то каждый снова приобретает все, что он теряет.

Обновленное понимание «общественного договора» приводит Руссо к размышлениям о том, что в обществе способности человека упражняются и развиваются, мысль человека расширяется, а его душа возвышается. Лишь «гражданское состояние», по мысли Руссо, способно дать человеку истинную «моральную свободу, которая одна лишь делает человека господином над самим собой, потому что импульс одного влечения равносителен рабству, а повиновение закону, предписанному самому себе, равносильно свободе». Таким образом, «гражданскую свободу» Руссо ставит выше «естественной свободы» [7].

Отметим, что тема общественного договора является одной из центральных в философии нового времени и Просвещения. Ограничения объема статьи не позволяют нам подробно рассмотреть даже основные подходы к развитию этой теории, в том числе концепцию Ш.-Л. Монтескье, И. Канта и других мыслителей.

Однако несколько слов все же следует сказать о концепции Д. Юма. С этим именем связано наиболее последовательное в истории философии опровержение идеи общественного договора.

Тема общественного договора подробно разбирается Юмом в специальном эссе «О первоначальном договоре» (1748). Опровержение Юмом идеи общественного договора основывается на двух основных контраргументах.

Во-первых, Юм задает вопрос: когда именно состоялся этот самый общественный договор и где документальные или хотя бы устные подтверждения этого значимого для любой нации события? Будучи сам историком — автором многотомной «Истории Англии», Юм мог с полным правом ответить, что прошлое человечества просто не знает такого события. «Почти все правительства, — пишет он, — которые существуют в настоящее время или о которых осталось какое-либо упоминание в истории, были первоначально основаны в результате или узурпации, или завоевания, или же сочетания того и другого без какой-либо видимости справедливого соглашения или добровольного подчинения народа» [10, с. 660].

Второй контраргумент Юма — апелляция к здравому смыслу. Даже если допустить, что в незапамятные времена имело место то самое первоначальное соглашение, которое впоследствии было забыто по причине многочисленности сменявших друг друга поколений правителей, то возникает еще один вопрос: имеют ли какое-либо значение сейчас те далекие от нас клятвы *верности*, которыми обменялись когда-то первоначальное правительство и первоначальные граждане? Более очевидными для здравого смысла являются опытные данные, которые говорят, что люди подчиняются своему правительству не по причине обязательства верности, а в силу определенной

привычки. Эта привычка обусловлена понятным для всех желанием сохранить свою жизнь и свое имущество. Иначе говоря, люди живут в *этом* государстве, воюют с врагами *этого* государства, а также платят налоги совсем не потому, что у них есть некий расчет получить за свою верность нужные им блага. Они это делают потому, что так поступали их предки, и еще потому, что существует страх быть наказанным властью этого государства. «В противном случае, — заключает Юм, — общество не могло бы существовать» [10, с. 660].



Итак, можно видеть, что тема общественного договора является одной из центральных в философии нового времени и Просвещения. Причем, зародившись в западноевропейской мысли в новое время, теория общественного договора проникла в Россию и развивалась представителями политической философии, а также философии права в России в XIX — начале XX вв.

Одной из ярких фигур в русской политической философии является Михаил Михайлович Сперанский. Исследователи называют Сперанского автором русского варианта концепции «общественного договора» [4, с. 12].

Позиция Сперанского характеризуется отстаиванием политических и гражданских свобод, критикой крепостного права, стремлением представить законодательные гарантии «политического бытия» русского народа, а также достаточно последовательной ориентацией на конституционные ограничения монархической власти. Основываясь на идеях европейского Просвещения, Сперанский впервые в России сформулировал принцип «упорядочения и разделения» властей и обосновывал политическую целесообразность народного представительства. В трактате «О коренных законах государства» (1802) Сперанский рассматривает вопрос о верховенстве закона, отстаивая политико-правовые принципы, сформулированные европейскими просветителями на рубеже XVIII–XIX вв. По мысли Сперанского, любое государство основано на общей воле народа и существует благодаря народной поддержке и передаче власти «известного количества сил». Закон, в понимании русского мыслителя, выступает и как инструмент власти, и как сдерживающий фактор произвола монарха, что, собственно, и называется ограниченной, или конституционной, монархией. Такая позиция соответствует теоретическим установкам европейской философской и политической традиции эпохи Просвещения и собственно концепции «общественного договора».

4. Общественный договор и гражданское общество

Великие мыслители прошлого отстаивали идею о том, что основой представительного и правового государственного строя служит развитое гражданское общество. Гражданское общество строится на принципе самоуправления, на признании права людей на самостоятельность. Правовое государство должно опираться на гражданское общество и охранять его структуры. Таким образом, в условиях общественного договора присутствуют две плоскости управления: вертикальная — государство и горизонтальная — гражданское общество. Можно сказать, что обе плоскости и их сочетания представляют собой разные составляющие (и варианты) общественного договора.

Как осознанное научное понятие он становится достоянием западной политической литературы, начиная, по крайней мере, с XIX в., хотя потребляется в разных значениях.

Во-первых, гражданское общество рассматривается как сфера, отличная от государства. Это разделение сопровождается различными оценками. Скажем, у Гегеля гражданское общество находится где-то «посредине между семьей и государством»; последнее определяется как «политическое тело» [2, с. 211] и как бы опекает гражданское общество. Государство представляет собой более высокую ступень, нежели институты гражданского общества. Примерно такой же подход у И. Бенгтама, Ж. Сисмонди, Л. фон Штейна. Но существует и другая тенденция — возвышения гражданс-

кого общества над государством (Т. Спенс, Т. Ходжскин, Т. Пейн). Особенно ярко она выражена у Т. Пейна, для которого государство есть просто необходимое зло, и чем меньше будет сфера его воздействия, тем лучше. В умеренной форме эта позиция характерна также для А. Токвиля и Дж. Ст. Милля.

Во-вторых, имеет место существенное различие между узким и широким пониманием гражданского общества. В узком понимании гражданское общество основывается на ценностях личной независимости, обеспечения прав человека, прежде всего его собственности. В этом смысле гражданское общество связывается главным образом с либеральной традицией, причем иногда в негативном плане [3, с. 9].

Однако широкое понимание гражданского общества соотносит его не только с индивидуалистической, либеральной тенденцией, но и с тем, что принадлежит коллективистским или групповым традициям. Автор специального исследования на данную тему английский историк и политолог Э. Блэк показывает, что становление гражданского общества в Европе происходило через различного рода коллективистские структуры, в частности, через свободные города, ремесленные гильдии, коммуны и корпорации. Они постепенно и формировали естественную среду политической демократии «снизу» [12].

Таким образом, можно выделить два основных аспекта идеи гражданского общества: автономия человека и коллективность, из чего следует автономия коллективности как концептуальная основа гражданского общества — опоры демократии и правового государства.

5. Общественный договор и гражданское общество в современной России

Понятие гражданского общества важно не только теоретически. В современной России стоит задача создания реального гражданского общества, поскольку в советский период партийно-государственная машина власти боролась против любых самостоятельных объединений людей, стремилась охватить и подчинить себе все сферы жизни. Любой тоталитаризм — главный враг гражданского общества. Нужно отметить также, что и в дореволюционной России с ее самодержавными структурами власти идеи гражданского общества приживались с трудом. По-видимому, только после реформ Александра II начали появляться первые ростки гражданского общества, наиболее заметные в земском движении.

Но лишь с началом экономических и социальных реформ в конце XX в. в России стали возникать реальные предпосылки гражданского общества. Однако ситуация оказалась значительно сложнее, чем, видимо, предполагалось.

При сравнении России и стран Запада необходимо учитывать то принципиальное отличие, что Россия изначально развивалась и все еще развивается в рамках вторичной, догоняющей модели. Это означает, что простой и непосредственный перенос на почву России опыта и форм становления гражданского общества, его взаимоотношений с государством на Западе невозможен [3].

Первые элементы гражданского общества в европейских странах первичной модели (Англия, Франция и др.) начали возникать в заключительной фазе феодализма, т.е. в период абсолютизма, что происходило на базе глубоких социально-экономических сдвигов. После первых политических революций они получили дальнейшее развитие в начальной, раннекапиталистической фазе в ходе их противоборства с бонапартистскими и реставрационными монархистскими режимами. А завершилось формирование полноценного гражданского общества с переходом во вторую фазу, фазу развитого частнохозяйственного капитализма, что сопровождалось становлением демократических форм жизни общества и государственного правления.

В России мы не наблюдаем этих естественно-исторических процессов последовательной смены одних фаз другими. Здесь все фазы — и феодального, и капиталистического развития были смазаны, сжаты и накладывались друг на друга. Причем на формирующийся «сверху», т. е. усилиями правящих верхов, абсолютизм начали накладываться структурные элементы индустриального капитализма, а вскоре также и отдельные элементы бюрократического монополистического капитализма. В результате этого фаза полноценного или развитого частнохозяйственного капитализма с соответствующим ей демократическим строем общества вообще выпала (как самостоятельная). Естественно поэтому, что вызревавшие во второй половине XIX в. некоторые структуры гражданского общества (земство и т.п.) были крайне слабы и не могли противостоять даже самодержавному авторитаризму. Они тем более не могли стать препятствием в период кризиса самодержавия для возникающего тоталитаризма.

В этом сходство России со многими многоэтническими развивающимися странами, но отличие ее от этих последних в том, что при формировании гражданского общества они стартовали, как правило, от «обычного» авторитаризма, имея в базисе пусть и не очень развитые, но все же рыночные отношения. Мы же стартовали от тоталитаризма, причем, в отличие от Германии, Италии или Японии, Россия вышла из войны победительницей, и ее тоталитаризм не подвергся какому-либо разрушению. Вот почему процесс демонтажа тоталитаризма первоначально принял исключительно медленный, постепенный, поэтапный характер.

Столь же непросто решался вопрос о формировании социального контракта в постсоветской России.

6. Российские экономисты о социальном контракте, гражданском обществе и последствиях институциональных ошибок

Известный российский экономист А.А. Аузан утверждает: «общественный договор и гражданское общество — это довольно близкие понятия, потому что в каком-то смысле гражданское общество — это и есть общественный договор. По крайней мере потому, что гражданское общество — это всегда добровольная многосторонняя договоренность людей по поводу достижения и утверждения каких-то прав и интересов. В этом смысле гражданское общество — это модель договора» [1].

Аузан опирается на определение гражданского общества как совокупности всех формальных и неформальных организаций и правил, которая соединяет отдельного индивида или семью (домохозяйство) с государством (властью) и бизнесом (частным сектором экономики). То есть гражданское общество есть договор еще в том смысле, что это связь человека с государством и частной экономикой через те или иные формы организации или объединения.

Однако отождествлять понятия общественного договора и гражданского общества все же не стоит. Наличие общественного договора отнюдь не везде и не всегда обозначает наличие гражданского общества. То есть речь идет о двух концепциях общественного договора: вертикального и горизонтального.

Там, где гражданское общество оказалось сильнее, возникла горизонтальная схема общественного договора. Общество распространяло свое устройство на свои же отношения с властью и на отношения предпринимательской деятельности с властью. Там, где гражданское общество оказалось слабее, государство распространило свой принцип иерархии на отношения с экономикой и с обществом.

Что же касается России, то, по мнению Аузана, в ней регулярно воспроизводилась структура вертикального контракта. Сказываются так называемые ошибки первоначального институционального выбора: ошибки, сделанные когда-то, много веков тому назад, воспроизводятся и сказываются в последующем.

Одна из точек неправильного институционального выбора лежит примерно в XV — начале XVI в. Тогда — из-за того, что в России по ряду причин практически не

было коммунальных республик, купеческих республик, а немногие наличествовавшие были задавлены московской властью и т. д.

Согласно Аузану, формирование социального контракта в его горизонтальной демократической парадигме в России не состоялось. И сейчас идет интенсивная регенерация привычного для России вертикального договора. Что является главным признаком такого рода контракта? Это то, что власть может забрать права и перераспределить их.

Причем этот договор работает не только в действиях власти. Он проявляется и в отношении групп населения к этим действиям. Что бы ни делалось, страна не восстает и не отказывается жить и работать с имеющейся властью. Хотя в начале 2005 г. попытки были. И власть латентно отреагировала на эти попытки тем, что реально монетизация льгот не пошла. Но однако же решение все равно за властью и выбор того, как и что делать, тоже за ней.

Теперь позиция другого российского экономиста и политика — Г.А. Явлинского. Говоря о необходимости нового общественного договора в России, он отмечает издержки прежнего общественного договора, когда в течение веков общественный договор в России имел строго патерналистский характер, при котором всем (или почти всем) членам общества гарантировался определенный уровень благосостояния в обмен на абсолютное послушание их непосредственным начальникам в осуществлении экономических и политических планов, разработанных вышестоящими иерархическими органами. Коммунистическое правление хотя и изменило коренным образом структуру власти прежней царской России, но не смогло изменить саму природу управления российским обществом. Здесь гораздо более уместна прямо противоположная интерпретация: социалистическая «революция» была ответной реакцией на попытки введения нового общественного договора, при котором управляемые в большей степени рассчитывали бы на свои собственные силы и инициативу, нежели на благосклонность правителей. Такие попытки начались в России примерно с 1861 г., когда было отменено крепостное право, и продолжались, пусть с отступлениями, вплоть до большевистского переворота 1917 г. Большевики же (особенно в сталинские времена) вновь ввели в ход почти все элементы старого общественного договора, включая фактическое крепостное право. Рядовые граждане были «освобождены» как от права принимать решения в отношении самих себя, так и от ответственности за решения. Общественный договор того времени гласил: «делай то, что тебе говорят, а власть позаботится о тебе и о твоей семье». С учетом условий плановой экономики и тоталитарного государства такой тип общественного договора был единственно приемлемым и единственно возможным в коммунистической системе.

Но при всей, как казалось, устойчивости и незыблемости, этот порядок не мог застыть навсегда в своем «идеальном воплощении».

Однако кончина старого общественного договора еще не привела к согласию в обществе относительно того, какие формы примет новый общественный договор. Состояние, в котором оказалось российское общество после развала коммунистической системы, можно описать как состояние полной неразберихи. Среди рядовых граждан росло понимание того, что патерналистские отношения с государством закончились навсегда и что в будущем им придется рассчитывать на собственную инициативу и предприимчивость. Очевидная неспособность правительства выполнять даже самые элементарные обязательства по отношению к гражданам и повторяющийся отказ от собственных обещаний только укрепляли это понимание.

С другой стороны, множество россиян не могут смириться с распадом патерналистского общественного договора, все еще надеются на возврат к нему в какой-то форме, наращивают требования к властям (центральной, региональной и местной). Даже несмотря на то, что во многих случаях эти люди достаточно отчетливо понимают, что их требования в рамках старого общественного договора не могут быть или, в любом случае, не будут выполнены, они упрямо отказываются подумывать над альтернативными решениями своих проблем и часто впадают в своего

рода коллективное неистовство, удивительным образом смешанное с политической апатией. Реальность экономических и социальных условий в России делает возвращение к общественному договору старого типа в высшей степени невероятным, однако отчуждение между различными социальными группами в серьезной степени затрудняет достижение нового социального согласия в обществе.

В то же время государство, хотя уже и не обеспечивает народу более или менее приличный уровень жизни, в большинстве своем все еще надеется сохранить тоталитарную власть по отношению к народу и лишь освободить себя от ответственности.

В результате такой неразберихи даже среди той части населения, которая первоначально приветствовала возможность получить экономическую независимость и искренне поддерживала идеи и правила экономической свободы и самостоятельности, растет разочарование в условиях затяжного отказа от тоталитарного контроля. Многие элементы институциональной системы, характерной для общественного договора старого образца, остались в неприкосновенности.

Таким образом, новые фирмы и люди, в принципе предпочитающие новый общественный договор, обнаруживают, что они все глубже и глубже погружаются в мир параллельной экономики.

И, наконец, относительно немногочисленная, но влиятельная группа игроков использовала существующую обстановку хаоса для упрочения своего личного положения путем приобретения еще более привлекательных активов и установления собственной «корпоративной» формы общественного договора в отношении обеспечения прав собственности.

Таким образом, — отмечает Явлинский, — мы можем выделить несколько слоев социальной игры в современной российской экономике: практически полностью уничтоженный старый тоталитарный договор, в котором, однако, привилегированные круги бюрократии пытаются сохранить те элементы, которые позволяют им заниматься хищнической деятельностью; зарождающийся новый общественный договор, основанный на расчете на собственные силы и на свободе экономической деятельности, но лишенный какой бы то ни было институциональной поддержки и больше напоминающий джунгли, описанные Гоббсом, нежели современную форму социальной игры; и последний слой — это эксклюзивный корпоративный договор, количество игроков в котором ограничено группами влияния и бюрократическими группировками, которые демонстрируют чудеса «гибкости», используя сохраняющиеся элементы старой системы для приобретения (стяжания) ценных активов с целью упрочения личного положения своих членов наряду с элементами нового общественного договора, дающими им возможность бесконтрольно распоряжаться получаемыми доходами.

Рядовые граждане практически выключены из этого корпоративного общественного договора, и им остается рассчитывать только на собственные силы (либо уйти в параллельную экономику, либо безуспешно требовать, чтобы корпоративные игроки выполняли свои обязательства по отношению к ним).

Подобная сегментация социальной игры приводит к соответствующей сегментации общества и препятствует установлению стабильного равновесия.

Ну, и что мы, по мнению Явлинского, имеем в настоящий момент? «Многие положительные достижения нельзя отрицать. Российские граждане стали свободнее, чем за всю предшествующую историю. Они могут читать то, что хотят, могут путешествовать, высказывать свое мнение, отправлять религиозные культы и собираться вместе. Российские граждане быстро привыкли к этим свободам. Технический прогресс принес такие достижения, как Интернет, телефакс и особенно спутниковые мобильные телефоны. Это означает, что путем постоянного контакта с окружающим миром день ото дня Россия может двигаться вперед» [11].

При этом Явлинский оценивает ситуацию как провальную. Я перечислю лишь некоторые признаки:

— выборная политика стоит на распутье, как и многое другое в России. По мере того как российские политические консультанты осваивают все больше трюков поли-

тических технологий, они объединяются с олигархами у власти и превращают выборы в России всего лишь в ширму для несменяемых олигархических правителей, где исход выборов предreshен заранее.

— демократические институты в России в целом развиты еще в меньшей степени, нежели ее система выборов... Законы часто не соблюдаются.

— ни одна успешно действующая демократия не может существовать без того или иного вида системы политических партий, хотя бы даже в силу приводимого раньше довода о стимулах, однако попытки взрастить такую систему в России не принесли ничего, кроме разочарования. После семидесяти лет правления Коммунистической партии россияне относятся к политическим партиям с понятным скепсисом... Ни одна из партий не является правящей партией...

— российские средства массовой информации также вызывают только горькие чувства. Россияне утратили возможность выбора из разнообразных источников получения информации. Не существует политически значимых, т.е. влияющих на людей, оппозиционных газет, журналисты не имеют возможность проводить журналистские расследования и высказывать собственное мнение. Неофициальные политические лидеры очень редко появляются на экранах телевизионных каналов и не могут объяснить народу свои позиции. За последние несколько лет средства массовой информации попали под полный контроль государства» [11].

Но вместе с тем Явлинский предлагает и политический прогноз: «Перед российской демократией лежит долгий путь... Современное состояние российской демократии не дает гарантии, что она сегодня или даже в обозримом будущем будет играть роль эффективной противодействующей силы господству групп влияния.

Главная надежда на то, что демократия может сыграть свою роль в экономических реформах в России, основывается на том факте, что только свободные политические дебаты и рост политической культуры рядовых граждан, равно как и развитие других демократических институтов, таких как независимый парламент и независимая судебная власть, политические партии и свободная пресса, гражданский контроль над спецслужбами, справедливые выборы, решительное отделение бизнеса от власти, могут изменить нынешний опасный курс экономической политики. Эту проблему может решить только развитие демократической системы со всеми обеспечивающими ее институтами, как это происходит в других промышленно развитых странах» [11].

Заключение

Что можно сказать в заключение? Формируется ли сегодня в России гражданское общество? Работает ли социальный контракт?

Я хочу высказать, возможно, резкое суждение, что в нынешних условиях в России не может сформироваться эффективное гражданское общество и горизонтальный социальный контракт.

Общественный договор — это феномен, порождение Нового времени (при всех исходных предпосылках в учениях мыслителей Древнего мира и Средних веков). И он явился ответом на вызов формирующегося слоя буржуазии, предпринимателей.

Государство должно было уступить и в ответ — триумфальное шествие рынка, два века либерализма и, наконец, кризис, депрессия и пр. А потом Новый курс, кейнсианство, этатизм, и опять поворот спирали — неолиберализм лондонской, фрайбургской, чикагской школ с тенденцией равновесия горизонтального и вертикального контракта.

Россия благополучно миновала все эти перипетии и искания. И, как мне кажется, горизонтальный общественный договор для нас вообще неорганичен. Не хочется соглашаться, но вспоминается — что Россия — страна господ, страна рабов.

Я соглашусь с Аузаном, что работает вертикальный социальный контракт, если это можно назвать социальным контрактом — если только в очень широком смысле. Хотя в современном обществе вряд ли можно рассчитывать на слепое преклонение пе-

ред властью, и все-таки Россия, хоть и декларативно, провозгласила себя социальным демократическим государством с рыночными отношениями в экономике.

А вот гражданское общество выстраивается такое, какое может выстроиться в условиях вертикального социального контракта. И я не вижу общей стратегии или общего позитивного пути развития. НКО, ТСЖ — как проявления гражданского общества — явления, возникшие не на российской почве. Создается впечатление, что Россия входит в капитализм и продолжает насильственно применять западные модели к своей реальности и примерять, уже насильственно, в рамках вертикального контракта. Ведь, например, ТСЖ явно отторгается российским населением, но насаждается повсеместно, как элемент гражданского общества, прививаемый насильственным путем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А.А. Общественный договор и гражданское общество // Мир России, 2005. № 3.
2. Гегель Г.В.Ф. Философия права. Сочинения. Т. VII. М., 1934.
3. Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
4. Карташов М.А. Концепция «социального христианства» в политической философии М.М. Сперанского: Автореферат на соискание ученой степени кандидата философских наук. М., 2006.
5. Кузнецов В.Н., Мееровский Б.В., Грязнов А.Ф. Западноевропейская философия XVIII века. — М., 1986.
6. Пискунов В.В. Концепт общественного договора: Автореферат диссертации на степень кандидата философских наук. М., 2005.
7. Сидорина Т.Ю. Философия эпохи Просвещения // История мировой философии / под ред. В.Д. Губина, Т.Ю. Сидориной. М.: АСТ-Астрель, 2006.
8. Субботин А.Л. Локк // Философия: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Ивина. М.: Гардарики, 2004.
9. Филатов В.П. Обществознание. М.: Академический проект, 2001.
10. Юм Д. О первоначальном договоре // Сочинения в двух томах. Т. 2. М., 1996.
11. Явлинский Г.А. Общественный договор — основа долгосрочной экономической стратегии // Мир России, 2005. № 4.
12. Black A. Guilds and Civil Society in European political thought from the 12th Century to the Present. N.Y.: Ithaca, 1984. (Цит. по: [3]).

ПРИКЛАДНОЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ: ГАРМОНИЧНЫЙ СОЮЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Н.М. РОЗАНОВА,

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

И.В. ЗОРОАСТРОВА,

*старший преподаватель, Нижегородский филиал
Государственный университет — Высшая школа экономики*

Микроэкономика является фундаментальной теоретической дисциплиной подготовки студентов экономических специальностей институтов и университетов. Однако теоретические знания оказываются абстрактными и оторванными от практики хозяйственной жизни, в которой предстоит действовать будущим специалистам экономического профиля. Это нередко вызывает закономерные претензии обучающихся, их недовольство теоретическими дисциплинами и, как следствие, потерю интереса к посещению занятий. Выход из создавшегося положения заключается, на наш взгляд, в том, чтобы дополнить курсы по экономической теории предметами прикладного характера, которые бы сочетали в себе научный анализ и искусство управления реальной организацией. Одной из таких дисциплин может стать прикладной микроэкономический анализ фирмы, программу которого мы представляем на ваше рассмотрение.

Очевидно, что ни одна экономическая система не может обойтись без производящего субъекта, каковым в условиях рыночной экономики является фирма. Фирма представляет собой сложное явление экономической действительности. Наряду с основной функцией производства фирма выполняет и другие существенные задачи обеспечения нормального функционирования и воспроизводства экономической системы в целом. Задача данного курса заключается в том, чтобы показать, каким образом действуют фирмы в современной экономике, их методы и способы принятия решений, последствия таких решений для экономики в целом и для отдельных рынков.

В рамках курса «Прикладной микроэкономический анализ фирмы» изучаются закономерности возникновения и функционирования фирмы как организации, основные принципы поведения фирмы в условиях разного рода рынков и рыночных структур, выбор стратегии и тактики фирмы, взаимодействие с потребителями, конкурентами, наемными работниками, финансовой системой и другими институтами. Предметом внимания также являются последствия деятельности фирмы для экономики и общества в целом, варианты отраслевой политики государства, проблемы воздействия государства на фирму.

Курс знакомит как с теоретическими моделями, так и с результатами эмпирических исследований, проведенных зарубежными и российскими авторами. В процессе обучения студенты развивают и углубляют навыки экономического анализа, учатся оценивать решения, принимаемые фирмой в различных ситуациях. Это позволяет обучающимся улучшить понимание закономерностей функционирования фирм в рамках отраслей и рынков, в экономической жизни общества в целом, и ведет к формированию комплексного межпредметного подхода к проблемам современной фирмы.

Основной формой проведения занятий по курсу предлагается сделать научный семинар. Предполагается, что студенты к моменту изучения данного предмета владеют

основными теоретическими положениями микроэкономики, макроэкономики, теории отраслевых рынков, институциональной экономики и эконометрики, поэтому преподавание этой дисциплины требует нестандартных педагогических решений. Авторы считают целесообразным отказаться от традиционной методики преподавания в виде лекций и семинаров в пользу научных докладов с их последующим обсуждением в студенческой группе.

В конце каждой темы приводятся ключевые термины в русском и английском вариантах. Это должно помочь студентам не только сфокусировать внимание на основных определениях темы, но и облегчить сопоставление русско- и англоязычных понятий при работе с иностранными источниками (поскольку далеко не все термины имеют дословный перевод).

Для закрепления изученного материала или выявления недостатков усвоения предлагается использовать контрольные вопросы. Десять вопросов к каждой теме курса охватывают важнейшие аспекты изучаемого материала.

Каждая тема сопровождается списком основной и дополнительной литературы, который включает как работы, признанные классическими в данной области, так и современные источники. Библиография курса представлена зарубежными и российскими авторами.

Методика проведения научных семинаров предполагает слушания научных докладов, подготовленных студентами, с последующим обсуждением в группе. Поэтому в списке литературы специально выделяется статья, рекомендуемая для углубленного изучения и обсуждения на подобном семинаре, и дается ее краткая аннотация. В аннотациях отмечаются оригинальность и научная заслуга исследования, а также значение статьи для раскрытия темы курса.

В процессе изучения курса студенты должны упрочить навыки анализа фирмы с точки зрения различных теоретических подходов, уметь интегрировать различные методы анализа фирмы, соотносить теоретические аспекты с проблемами реальной экономической жизни. Освоение курса предполагает свободное владение основными теоретическими моделями, способность к самостоятельному анализу и обсуждению проблематики научных статей, умение проецировать теоретические принципы в понимание практических проблем, комплексное представление о природе фирмы и формах ее взаимодействия с различными экономическими агентами, рынками, институтами.

Научная новизна курса «Прикладной микроэкономический анализ фирмы» состоит в интегральном подходе к проблемам теоретического и практического анализа деятельности современной фирмы. Понять роль и место фирмы в современной экономике возможно только при сочетании частичного анализа в рамках одного вида рыночной структуры или взаимодействия с одним типом экономических агентов с общим, при котором функционирование фирмы берется во всех его взаимосвязях. Это дает более полную картину происходящего в экономической системе и позволяет адекватно оценить то или иное мероприятие любого хозяйствующего субъекта, включая государство.

Данный курс имеет точки соприкосновения с двумя основными курсами экономической теории, курса «Экономика промышленности» и курса «Микроэкономика», поскольку в каждом из них также встречается анализ фирмы. Однако следует отметить ряд существенных отличий. В отличие от курса «Экономика промышленности» в «Современной теории фирмы» представлен другой уровень обобщения: здесь изучаются общие модели поведения экономического агента — фирмы — в экономической системе, а не конкретные способы достижения той или иной цели. Дается другой уровень взгляда на фирму — исследование производящего субъекта с точки зрения экономики в целом, а не методы оптимального функционирования фирмы внутри отрасли (как в теории «Экономики промышленности»). Отличия от «Микроэкономики» заключаются в степени абстрагирования от реальности: в теории фирмы представлены более конкретные модели конкретных фирм. Акцент делается в большей степени

на поведенческом аспекте деятельности фирмы, а не на анализе производства. «Прикладной микроэкономический анализ фирмы» как отдельная дисциплина дает развитие, углубление и конкретизацию микроэкономической теории фирмы.

Данный курс показывает, каким образом действуют фирмы в современной экономике, их методы и способы принятия решений, последствия таких решений для экономики в целом и для отдельных рынков.

Содержание предмета может быть разделено на три части.

В первом разделе фирма рассматривается с точки зрения частичного равновесия в экономике: исследуется, каким образом деятельность фирмы подвержена влиянию и влияет на структуру отдельных рынков. Анализируется место фирмы в экономической системе, а также поведение фирмы на разных рынках (взаимодействие фирмы с разными экономическими агентами) как выражение функций, выполняемых фирмой в обществе. Можно выделить следующие аспекты, составляющие логику курса:

- поведение фирмы на товарном рынке как взаимодействие с конкурентами и контрагентами — обеспечение производства товаров и распределения ограниченных ресурсов;
- поведение фирмы на финансовом рынке как взаимодействие с финансовыми (денежными) агентами — обеспечение нормального кругооборота денег в экономической системе и воспроизводства фирмы;
- поведение фирмы на рынке труда — обеспечение нормального воспроизводства рабочей силы в экономике через взаимоотношения с работниками.

Вторым разделом анализа является исследование фирмы с точки зрения общего равновесия — взаимосвязи рынков и институтов в целом в экономике. Здесь имеют значение:

- отношения фирмы с потребителями — стратегия и тактика фирмы, определяющие сбыт товаров и услуг;
- взаимодействия фирмы с международными агентами — фирмами и банками других государств — для обеспечения интеграции данной экономики в мировое хозяйственное сообщество;
- отношения фирмы с государством: целесообразность, проблемы, положительные и отрицательные стороны регулирования правительством деятельности фирм;
- роль фирмы в обществе в целом — новые требования, которые общество как целостная единица экономической системы предъявляет фирме.

В части третьей представляется обобщающий обзор теоретических подходов к изучению фирмы — эволюция научных взглядов на природу фирмы. Рассматривается развитие концептуальных подходов теории фирмы — от неоклассического и институционального до игрового.

Характеристика основных тем курса

Тема 1. Что такое фирма: роль и место фирмы в экономической системе

Фирма как один из основных институтов современной экономической системы. Внешняя экономическая среда деятельности фирмы. Признаки фирмы. Основные подходы к определению фирмы как отражение особенностей фирмы. Основные концепции фирмы: технологическая; стратегическая; контрактная. Транзакционные издержки и издержки управления одной фирмой. Рынок и фирма как альтернативные способы заключения контрактов. Подход к фирме с точки зрения теории прав собственности.

Основные формы фирмы. Классификация внутренних структур фирмы. Виды фирм по размеру, по видам собственности, по организационно-юридической форме, по степени единства предприятий, входящих в фирму, по типам внутренней струк-

туры управления. Критерии выделения разных типов фирм: сравнительный анализ. Использование разных вариантов классификаций структур фирмы в практике стран с развитой рыночной экономикой и России.

Схема анализа фирмы, исследование современной российской фирмы.

Ключевые термины

вертикальные размеры фирмы	vertical size of firm
горизонтальные размеры фирмы	horizontal size of firm
линейная форма	linear form
минимально эффективный размер фирмы	minimum efficient scale
многодивизиональная (матричная) форма	multidivisional firm
многозаводская фирма	multiplant firm
многопродуктовая фирма	multiproduct firm
неформальные контракты	informal contracts
полномочие	power
права собственности	property rights
стратегия фирмы	firm strategy
субаддитивность издержек	costs subadditivity
транзакционные издержки	transaction costs
формальные контракты	formal contracts
эффект масштаба	economy of scale
эффект разнообразия	economy of scope
M — форма организации фирмы	M- (multiproduct) form
U — форма организации фирмы	U- (unitary) form

Контрольные вопросы

1. Каковы основные признаки фирмы?
2. Может ли хозяйственная единица относиться к фирме, если она не получает прибыль? Если она не стремится получать прибыль?
3. Что показывает технологический подход к фирме? В каких случаях он может использоваться?
4. Что дает контрактная теория фирмы? Где ее целесообразно применять?
5. В чем ценность стратегического подхода к анализу деятельности фирмы? В каких случаях этот подход является наиболее эффективным?
6. Какие принципиальные формы внутренней организации фирмы существуют? По какому принципу их выделяют? В чем заключается их значение?
7. Каковы возможные критерии классификации внутренних структур фирмы? Чем можно объяснить такое многообразие видов фирм?
8. Каким образом виды фирм соотносятся друг с другом?
9. Каким образом различные подходы к фирме соотносятся с ее видами внутренней структуры? Есть ли здесь взаимодействие или же это произвольные способы анализа фирмы?
10. В каких случаях целесообразно применять ту или иную классификацию внутренних структур фирмы?

Тема 2. Альтернативные концепции выбора цели фирмы

Функция фирмы в обществе. Выживание — как глобальная цель фирмы в экономической системе. Многообразие экономических интересов различных агентов в рамках фирмы. Роль прибыли как мотива поведения фирмы в классической теории.

Цели акционеров и выбор оптимального портфеля вложений. Цель индивидуального собственника и проблема максимизации полезности при выборе между денежным доходом от работы и временем отдыха.

Цели управляющих. Проблема «заказчик — исполнитель» (проблема собственника и управляющего) и формы ее проявления в практике функционирования российских и зарубежных фирм. Поведение менеджеров в условиях неопределенности в долгосрочном периоде: максимизация прибыли в условиях неопределенности; макси-

мизация объема продаж в динамике. Способы контроля за деятельностью управляющих. Ограничения на нематериальное поведение управляющих.

Цели кредиторов. Цели работников. Модель фирмы, управляемой работниками. Форма кривой предложения самоуправляющейся фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Бихевиористская теория поведения фирмы. «Удовлетворяющие» действия фирмы, интересы внутренних группировок как сила, определяющая поведение фирмы.

Исследования современных мотивов поведения фирмы в российской экономике.

Ключевые термины

акционеры	shareholders
бихевиористическая теория	behavioristic theory
бюджетное ограничение	budget constraint
дебиторы	debt holders
доходность	profitability
кредиторы	creditors
оппортунистическое поведение	opportunistic behaviour
проблема «принципал—агент»	principal-agent problem
собственники	owners
собственный капитал	equity
управляющие (менеджеры)	managers
экономическая прибыль	economic profit
«белые рыцари»	white knights
«зеленый шантаж»	greenmail
«золотые парашюты»	golden parachutes
«отравленные пилюли»	poison-pill

Контрольные вопросы

1. От чего зависит поведение фирмы в экономической системе?
2. Почему фирма может преследовать разные цели?
3. Каковы цели акционеров? В каких случаях эти цели ведут к стабилизации, а в каких к разрушению экономической системы?
4. Каковы цели индивидуального собственника фирмы? Всегда ли индивидуальный собственник будет затрачивать максимальные усилия на фирме?
5. Каковы цели управляющих? Какими способами возможно достижение этих целей?
6. В чем заключается конфликт собственников и управляющих? Какими способами можно смягчить этот конфликт?
7. Что определяет поведение фирмы в долгосрочном периоде в условиях неопределенности?
8. Какие цели могут преследовать кредиторы и дебиторы фирмы? Не является ли опасным для фирмы наличие у нее больших долгов? Своих? Чужих?
9. Что можно сказать о поведении самоуправляющейся фирмы (фирмы с преобладанием влияния работников)?
10. Какова роль прибыли в определении целеполагания фирмы? Что определяет цель реальной фирмы? Чем бихевиористическая теория отличается от теории максимизации прибыли?

Тема 3. Поведение фирмы на товарных рынках

Понятие рынка, рыночной структуры. Отличие рынка от отрасли. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции. Взаимодействие фирм в условиях разного типа рыночных структур. Факторы, определяющие рыночную структуру: минимально эффективный выпуск, вертикальная интеграция, диверсификация производства, дифференциация товара, эластичность и темпы роста спроса, иностранная конкуренция, расходы на рекламу. Показатели структуры рынка.

Структура рынка и рыночная власть фирмы. Соотношение концентрации и рыночной власти. Квазиконкурентные рынки. Показатели рыночной власти. Эмпирические исследования соотношения концентрации и рыночной власти.

Стратегическое и нестратегическое взаимодействие фирм. Парадокс Бертрана и пути его решения: ограничение по мощности, асимметрия издержек, дифференциация товара, неполнота информации, долгосрочное взаимодействие фирм.

Согласованное и несогласованное поведение фирм на рынке. Явный и неявный сговор. Анализ факторов, влияющих на сговор фирм. Поведение полного и неполного картеля. Жесткость цен и тайное снижение цен. Повторяющиеся взаимодействия, стратегия «курка». Роль рыночной концентрации, хозяйственного риска, длительности информационного лага, изменчивости спроса.

Стратегическое поведение фирмы: предоставление и сдерживание входа. Ограничивающее ценообразование, стратегическое инвестирование, повышение издержек конкурентов, хищническое ценообразование, «chain store» парадокс. Влияние несовершенства информации на поведение фирм. Принятие решений в условиях неполноты и асимметрии информации. Сигнализирующие свойства ценовой конкуренции.

Изменение рыночной структуры в результате слияний и поглощений, воздействие на конкуренцию и экономический результат. Типы слияний и поглощений. Факторы, способствующие слияниям и поглощениям. Мировой опыт слияний. Тенденции слияний на российских рынках.

Ключевые термины

враждебное поглощение	takeover
доминирующая фирма	dominant firm
издержки переключения	switching costs
индекс концентрации	concentration ratio
картель	cartel
конкурентное окружение	competitive fringe
минимально эффективный выпуск	minimum efficient scale
молчаливый сговор	tacit collusion
обязательство (агрессивного поведения)	commitment
ограничение по мощности	capacity constraints
ограничивающее ценообразование	limit pricing
однородные товары	homogeneous goods
парадокс сети магазинов	chain store paradox
повышение издержек конкурентов	raising rivals' costs
потенциальный конкурент	potential entrant
предоставление входа	entry accommodation
сдерживание входа	entry deterrence
слияния и поглощения	merges & acquisitions
сопоставляемые, квазиконкурентные рынки	contestable markets
стратегическое инвестирование	strategic investment
стратегия «курка»	trigger strategy
суперигра	supergame
укоренившаяся фирма	incumbent
хищническое ценообразование	predatory pricing
ценовая война	price war
ценополучатель	price-taker

Контрольные вопросы

1. Что такое рынок? Всегда ли ряд взаимосвязанных товаров рассматривается как рынок одного товара?
2. Какие признаки структуры рынка можно выделить? Каким образом эти признаки проявляются в разных видах рыночных структур?
3. Каковы виды поведения фирмы на рынке? Для каких типов рыночных структур характерно то или иное поведение?
4. Какие показатели применяются для оценки рыночной власти фирмы? Верно ли, что если для некоторой фирмы индекс Бэйна равен нулю, то индекс Лернера также будет равен нулю?

5. Какие факторы оказывают влияние на ценовую конкуренцию? Может ли парадокс Бертрана наблюдаться в условиях реального рынка?
6. Какой тип взаимодействия является более выгодным для фирм: согласованное или несогласованное? Какой тип чаще можно встретить на рынке? Почему?
7. Какие факторы усиливают или ослабляют стимулы к сотрудничеству? Выгодно ли сотрудничество фирм для общества? Приведите аргументы.
8. Перечислите основные типы стратегического поведения фирм по отношению к потенциальным конкурентам. Можно ли выделить общий принцип, на котором основаны эти стратегии?
9. Как недостаток информации влияет на поведение конкурентов на товарном рынке? Не противоречит ли такое поведение общепринятым взглядам теории рынков?
10. Какое влияние способны оказать слияния и поглощения на структуру рынка? Как изменяются показатели структуры рынка в результате слияний и поглощений?

Тема 4. Поведение фирмы на рынке труда

Особенности спроса на труд. Вторичность спроса на труд по отношению к сбыту товара. Подчиненность спроса на труд цели минимизации издержек фирмы. Социальность спроса на труд как источника дохода для работника.

Условие оптимального найма: равенство стоимости предельного продукта и предельных расходов на труд. Формирование предложения труда.

Сравнение равновесия фирмы и рынка при различных структурах рынков труда и товара: оба рынка — совершенно конкурентны; рынок труда является совершенно конкурентным, а рынок товара — монополией; рынок товара является конкурентным, а рынок труда — монополией; монополия на рынке товара и монополия на рынке труда. Условия существования монополии на рынке труда.

Дискриминация на рынке труда, факторы дискриминации.

Влияние профсоюзов на равновесие рынка труда: повышение спроса на труд, сокращение предложения труда, установление минимальной заработной платы, влияние профсоюза в отрасли с монополией.

Несовершенство информации на рынке труда, особенности равновесия на рынке труда в условиях неопределенности, неполные трудовые контракты. Спрос на труд в условиях неопределенности. Сигнализирование качества труда, модель Спенса.

Риск оппортунистического поведения, проблема «принципал—агент», влияние на внутреннюю структуру фирмы. Ненаблюдаемость качества труда, сложность измерения усилий работника, многозадачность деятельности работника как стимулы к вертикальной интеграции фирмы.

Ключевые термины

спрос на факторы производства	input demand
предельный продукт труда	marginal product of labour
предельный доход труда	marginal revenue of labour
монополия	monopsony
мобильность рабочей силы	mobility of labour force
эффект дохода	income effect
эффект замены	substitution effect
заработная плата	wage
профсоюзы	trade unions
дискриминация труда	labour discrimination
наем	hiring
неполный контракт	incomplete contract
многозадачный подход	multitask approach
вертикально-интегрированная структура	vertical integrated structure
денежное вознаграждение	compensation
наниматель	employer
наемный работник	employee

Контрольные вопросы

1. Каковы особенности рынка труда?
2. Какими основными чертами характеризуется спрос на труд? Какие экономические агенты предъявляют спрос на труд?
3. От чего зависит равновесный уровень заработной платы и занятости в отрасли? Какие факторы влияют на его изменение?
4. Какие рыночные структуры характерны для рынка труда? От чего они зависят?
5. Каким образом устанавливается равновесие для каждого типа рыночной структуры?
6. Чем объясняется дифференциация уровней заработной платы, имеющая место на реальных рынках труда?
7. Какое воздействие на рынок труда оказывают профсоюзы? В каких случаях такое влияние можно рассматривать как желаемое, а в каких как нежелательное?
8. Что такое «двухсторонняя монополия» на рынке труда? К каким последствиям для рынка труда, рынка товара и для экономики в целом подобная ситуация может привести?
9. Является ли сигнализирование затрат на образование решением проблемы «принципал—агент» для рынка труда?
10. В чем заключается многозадачный подход к анализу трудовых усилий? Используется ли он в условиях полной информации?

Тема 5: Мотивация работников и конкурентоспособность фирмы

Особенности процесса формирования индивида как работника. Внутренние взаимоотношения на фирме. Процесс найма работника. Процесс социализации. Процесс продвижения работника по службе. Взаимодействие потребностей и возможностей фирмы и способностей и ожиданий индивида.

Понятие работы как однородного вида деятельности. Методы анализа работы. Оценка способностей кандидата. Методы оценки. Интервью. Тест способностей и тест мотивации. Резюме и биография. Деловые игры. Положительные и отрицательные стороны каждого метода. Управление карьерой работника со стороны фирмы. Улучшение процедуры отбора кандидатов.

Мотивация работников. Определение. Теории мотивации. Теория Маслоу. Теория Альдерфера. Теория равенства Адамса. Теория обучения Бэндура. Теория ожиданий. Сравнительный анализ разных концепций и сферы их применения.

Система поощрения на фирме. Виды поощрений. Внутренние награды: чувство собственной компетенции; чувство личностного роста; личная ответственность и самостоятельность. Внешние награды: оплата; признание и уважение коллег; продвижение по службе. Требования к эффективной системе поощрения. Функции системы вознаграждения на фирме.

Удовлетворенность от работы. Источники удовлетворенности. Роль человеческих отношений. Последствия. Причины неудовлетворенности от работы. Сравнительный анализ значимости разных факторов для удовлетворенности работой в разных странах и для работников различных специальностей.

Система мотивации на российских предприятиях: проблемы и перспективы. Возможности использования зарубежного опыта.

Ключевые термины

анализ работы	work analysis
внешний наблюдатель	external supervisor
внутренний наблюдатель	internal supervisor
интервью	interview

личностные характеристики	personal features
личность	personality
мотивация	motivation
объективная карьера	objective career
опрос	inquiry
ответственность работника	responsibility of employee
переговоры	negotiations
профессиональные навыки	professional skills
профессия	profession
социализация	socialisation
субъективная карьера	subjective career
тест способностей	ability test
эффективное управление	efficient management

Контрольные вопросы

1. Каково значение внутренних взаимоотношений фирмы для экономической системы общества в целом? В каких случаях можно говорить о положительном, а в каких о негативном влиянии фирмы?
2. В чем заключается процесс найма работника фирмой?
3. Каковы основные черты анализа работы? Какие методы используются для этого? В чем состоят положительные черты и трудности каждого метода?
4. Какие способы применяются при оценке способностей кандидата в процессе найма работников фирмой?
5. Какие факторы способствуют успешной карьере работника?
6. В чем заключаются причины неудачи карьеры работника в фирме? Что может сделать фирма для предотвращения этого? Какова роль индивида в этом процессе?
7. Каким образом взаимосвязаны мотивация работника и его поведение в фирме? Как разные теории мотивации отражают этот процесс?
8. Какой должна быть эффективная система поощрения в фирме?
9. Что такое удовлетворенность от работы? В чем заключается ее значение для фирмы, для работника, для общества?
10. Какие методы организации работы используются в рамках современных фирм? Как разные способы организации работы стимулируют работника к труду?

Тема 6. Стратегия и тактика фирмы в отношении спроса

Воздействие фирмы на спрос. Обратное влияние спроса на деятельность фирмы — реакция потребителей на количественные и качественные параметры поведения фирмы.

Ценовые стратегии. Манипулирование ценой для изменения границ спроса. Ввод нового товара, входные цены. Спрос в условиях неполноты и асимметрии информации о качестве, роль репутации фирмы, предоставление гарантий.

Ценовая дискриминация, способы осуществления. Случаи эффективной и неэффективной ценовой дискриминации с точки зрения фирмы, потребителя и общества в целом. Двухчастные тарифы, связанные продажи, трансфертное ценообразование, ценообразование, ориентированное на затраты. Психологические особенности ценообразования.

Формирование потребительских предпочтений. Рекламные затраты как стратегический инструмент фирмы. Реклама и информационная дифференциация продукта. Информационная и убеждающая роль рекламы, выбор оптимальных затрат на рекламу. Современный рынок информации, реклама в Интернете.

Изучение спроса как реакции потребителей на количественные и качественные параметры поведения фирмы. Обратное влияние динамики спроса на деятельность фирмы. Поведение фирмы в ходе жизненного цикла товара.

Анализ данных: оценка параметров функции спроса. Процедура подбора теоретической модели функции спроса. Виды функций спроса: линейная, логарифмическая, полулогарифмическая, параболическая. Общий вид модели спроса.

Регрессионная модель спроса, метод наименьших квадратов. Оценка значимости параметров нормального распределения данных исследования. Методы проверки нулевой гипотезы. Оценка вероятности ошибки. Выбор доверительного интервала. Роль стандартной ошибки и t-статистики. Значение прогнозирования в бизнес-практике.

Ключевые термины

арбитраж	arbitrage
взаимосвязанные продажи	tie-in sales
гетероскедастичность	heteroscedasticity
жизненный цикл продукта	product life-cycle
издержки поиска	search costs
информативная реклама	informative advertising
испытываемые товары	experience goods
мультиколлинеарность	multicollinearity
нелинейное ценообразование	nonlinear pricing
позиционирование товара	position of product
разыскиваемые товары	search goods
регрессионный анализ	regression analysis
сегментирование рынка	market segmentation
сигнализирование качества продукта	product quality signaling
стандартная ошибка	standard deviation
товары длительного пользования	durable goods
товары на доверии	credence goods
трансфертное ценообразование	transfer pricing
ценовая дискриминация	price discrimination
ценообразование, ориентированное на затраты	cost-plus pricing
эластичность спроса	elasticity of demand

Контрольные вопросы

1. Какие виды ценовых стратегий используются фирмой для оказания воздействия на рыночный спрос?
2. Информационные проблемы рынка влияют на поведение фирм?
3. От каких параметров рынка зависит выбор стратегии ввода нового товара?
4. Что такое ценовая дискриминация? Какой цели фирмы она служит? Всегда ли является эффективной? Какие условия должны для этого выполняться?
5. Каковы основные черты и типы дискриминации количества? Дискриминации в отношении ценовой эластичности разных групп потребителей взаимосвязанных продаж?
6. Какие психологические особенности ценообразования учитываются фирмой?
7. Какие функции выполняет реклама в обществе? Изменяются ли функции рекламы в зависимости от выбора средства размещения?
8. Какие виды эконометрических зависимостей используются для оценки функции спроса? Для оценки функции поведения конкурентов?
9. На основании каких показателей можно судить о достоверности (или недостоверности) параметров функции спроса?
10. Какие основные трудности встречаются в эконометрическом анализе функций спроса? На какие показатели воздействуют эти проблемы? Каким образом достигается анализ этих проблем?

Тема 7. Поведение фирмы на финансовых рынках

Роль финансовых рынков в экономике. Особенности финансовых рынков. Роль времени в оценке стоимости товаров и денег. Источники финансовых ресурсов на фирме. Структура источников финансирования затрат типичной фирмы России и развитых стран.

Оценка степени финансовой независимости компании. Показатели финансового состояния компании. Межвременной выбор фирмы. Особенности межвременного выбора. Определение величины дисконтированного дохода фирмы.

Кривые безразличия межвременного рынка. Формирование спроса и предложения денег. Выбор между сбережением и тратой. Роль межвременных бюджетных ограничений. Изменение стоимости денег на межвременном рынке. Равновесие на межвременном рынке с учетом инфляции. Реальная и номинальная ставки процента.

Распределение финансовых средств фирмы. Анализ оптимального портфеля ценных бумаг фирмы. Характеристики портфеля рискованных активов. Определение доходности и рискованности актива. Дисперсия и стандартное отклонение. Роль коэффициента бета. Выбор оптимальной величины вложения. Линия цены риска. Безрисковые активы и их роль в экономическом анализе.

Модель оптимизации вложений с учетом отношения к риску. Типы поведения менеджеров по отношению к риску. Характер риска с точки зрения фирмы. Бюджетное ограничение в виде линии «риск—доход». Оптимальные соотношения риска и дохода с учетом склонности к риску менеджера.

Система анализа и отбора инвестиционных проектов. Базисные принципы отбора. Вид инвестиционного проекта. Независимый проект. Взаимоисключающий проект. Взаимосвязанный проект. Стадии отбора инвестиционного проекта. Методы отбора инвестиционных проектов. Отбор проекта в условиях ограниченных финансовых ресурсов фирмы. Критерии ранжирования проектов. Выбор оптимального времени инвестирования.

Ключевые термины

амортизация	depreciation
безрисковые активы	risk-free assets
бета-коэффициент	beta coefficient
вертикальные размеры фирмы	vertical size of firm
внутренняя отдача на капитал	internal rate of return (IRR)
заемный капитал	debt capital
инвестиционный проект	investment project
индекс прибыльности	profitability index (PI)
межвременной выбор	intertemporal choice
менеджеры, нейтральные к риску	risk neutral managers
менеджеры, не склонные к риску	risk averse managers
менеджеры, предпочитающие риск	risk seeking managers
норма дисконтирования	discount rate
портфель ценных бумаг	(investment) portfolio
премия за риск	risk premium
приведенная стоимость	present discounted value (PDV)
рисковые активы	risk assets
ставка процента	interest rate
финансирование	capital budgeting

Контрольные вопросы

1. В чем заключается роль финансовых рынков в экономике?
2. Каковы особенности финансовых рынков по сравнению с другими типами рыночных структур?
3. Какие источники финансирования использует фирма? Какие пропорции финансирования характерны для современной фирмы?
4. Какие показатели финансового состояния фирмы применяются для анализа степени финансовой независимости фирмы?
5. Каким образом осуществляется межвременной выбор фирмы?
6. Какими характеристиками обладают рискованные активы?

7. Как происходит выбор оптимального портфеля вложений ценных бумаг для фирмы?
8. На что оказывает влияние тип отношения менеджера к риску? Какие варианты поведения фирмы могут здесь преобладать?
9. Какие методы анализа и отбора инвестиционных проектов применяются фирмой? Каковы достоинства и ограничения каждого метода?
10. Каким образом происходит выбор оптимального времени осуществления инвестиционного проекта?

Тема 8. Стратегия и тактика фирмы на международных рынках

Роль международных рынков в экономической системе национальных стран. Особенности международной конкуренции. Влияние процентных ставок и темпов инфляции в разных странах. Эффект масштаба при экспорте. Роль институциональных и кредитных рисков.

Методы конкуренции на международных рынках. Глобальная стратегия. Эффект масштаба, эффект репутации, эффект размещения. Международные союзы фирм. Виды конкурентных преимуществ фирм на международных рынках: преимущество деятельности, преимущество целостности, преимущество товара, преимущество факторов производства, преимущество стратегии, преимущество тактики, преимущество долгосрочного планирования.

Виды международных взаимодействий. Фирма — монополист внутри страны и свободный конкурент на мировом рынке. Параметры равновесия на рынке. Проблема демпинга на мировом рынке. Фирма — монополист внутри страны и свободный конкурент на мировом рынке: в условиях свободной торговли и протекционистских мер государства. Роль импортного тарифа. Квота на импорт. Показатели «мертвого груза» тарифа и квоты: сравнительный анализ. Олигопольные взаимодействия фирм на международном рынке: конкуренция количества, ценовая конкуренция. Свободная конкуренция.

Особенности международных финансов. Валютный курс и его виды. Виды валютных сделок: спот, форвард, фьючерс, опционы. Факторы, влияющие на валютные сделки: конкуренция среди дилеров, иностранная торговля, международный кредит, процентные ставки, инфляция, официальные интервенции Центрального банка страны, изменение денежной массы страны. Управление валютным риском: передача валютного риска, взаимный переучет, диверсификация валют, хеджирование, опционы, параллельные займы, свопы, глобальная диверсификация.

Ключевые термины

валютный курс	exchange rate
валютный риск	exchange (currency) risk
деловая активность	business activity
демпинг	dumping
импортный тариф	import tariff
квоты на импорт	import quotas
кросс-курс	cross-course
мертвый груз тарифа	dead weight losses of tariff
монополист на внутреннем рынке	domestic monopolist
опционы колл	options call
опционы пут	options put
своп	swap

спот	spot-contract
спред	spread
форвард	forward contract
фьючерс	futures contract
хеджирование	hedging
экспортные операции	export operations

Контрольные вопросы

1. Каковы особенности международной деятельности фирмы?
2. В чем заключается специфика международной конкуренции?
3. Какие преимущества способствуют эффективной деятельности фирмы на международных рынках?
4. Какие стратегии применяет фирма на международных рынках?
5. Какие рыночные структуры могут проявляться здесь? В чем состоят особенности достижения равновесия в каждом случае?
6. В каких случаях государственная поддержка внутренней фирмы ведет к установлению ее доминирующего положения на международном рынке, а в каких случаях такая помощь государства может оказаться ей во вред?
7. В чем отличие международных финансов от финансовых взаимодействий фирмы на внутреннем рынке?
8. Что такое валютный курс? С какими видами валютного курса сталкивается фирма на международных рынках?
9. Какие виды валютных операций применяются фирмой при выборе международной стратегии и тактики?
10. Каким образом фирма управляет валютным риском? В каких случаях эффективным является тот или иной способ подобного распределения риска?

Тема 9. Государство и фирма: способы взаимодействия

Роль государства в экономике. Государственная антимонопольная политика: объекты, цели, методы.

Антиконкурентная деятельность фирм. Выявление незаконных действий фирм на рынке: фиксированные цены перепродажи, ценовая дискриминация, ограничения покупки и продажи, взаимосвязанные продажи, недобросовестная реклама, недобросовестная маркировка товара, вертикальные или горизонтальные ограничения конкуренции. Регулирование слияний и поглощений. Трудности проведения антимонопольной политики на практике.

Регулирование естественной монополии. Особенности технологии, равновесие нерегулируемой естественной монополии. Изменение поведения монополии путем регулирования ценообразования либо нормы прибыли. Влияние регулирования на принятие фирмой решения о выборе качества или ассортимента продукции. Изменение формы собственности: национализация или приватизация — воздействие на эффективность и мотивацию фирмы. Конкуренция за рынок монополии (конкуренция Демзеца).

Дерегулирование: экономические последствия, изменение поведения фирм в дерегулируемых отраслях. Опыт дерегулирования электроиндустрии в США.

Методы измерения последствий антимонопольных акций. Проведение антимонопольной политики в разных странах. Опыт России.

Ключевые термины

аллокация ресурсов	resources allocation
антиконкурентные действия	anticompetitive actions
антимонопольная политика	antitrust policy
дерегулирование	regulation
доминирующее положение	dominant position
естественная монополия	natural monopoly
индекс Херфиндала–Хиршмана	Herfindal-Hirshman Index
общественное благосостояние	social welfare
потери мертвого груза	dead weight losses
регулирование	deregulation
слияния и поглощения	mergers and acquisitions
субаддитивность затрат	costs subadditivity
франчайзинговая плата доступа	franchise
ценообразование Рамсея	Ramsey pricing
эффект Аверча–Джонса	Averch-Johnson effect
эффективность	efficiency

Контрольные вопросы

1. Какие цели преследует вмешательство государства в деятельность рынка?
2. Всегда ли государственное регулирование рыночных структур является эффективным? С точки зрения общества? С точки зрения фирмы?
3. Что такое естественная монополия? Какие особые черты характерны для отрасли, где действует естественная монополия? Для издержек фирмы?
4. Какое поведение фирм считается незаконным, нарушающим общественное благосостояние? С чем это связано?
5. Какие методы государственного ценообразования встречаются в отраслях естественной монополии? Одинаковой ли эффективностью обладают эти методы?
6. Почему ценообразование естественной монополии по уровню ее предельных издержек не может обеспечить эффективность отрасли?
7. В чем состоят преимущества регулирования и дерегулирования экономики? Когда уместно использование этих методов?
8. С какими трудностями сталкивается правительство при проведении антимонопольной политики на рынке?
9. Какими особенностями характеризуется антимонопольная политика США?
10. Назовите основные черты, присущие конкурентной политике в России. Какие проблемы стоят перед российским антимонопольным законодательством?

Тема 10. Фирма и общество: социальная ответственность бизнеса в современном мире

Место и роль фирмы в современном обществе. Взаимное влияние фирмы и общества друг на друга. Проблема поставки фирмой оптимального количества товара для общества. Удовлетворение платежеспособной потребности и благосостояние потребителя.

Факторы, препятствующие оптимальной деятельности фирмы. Наличие внешних эффектов. Несовершенство рыночных структур. Чистые потери несовершенной конкуренции. Неэффективность, связанная с неполнотой и асимметрией информации.

Корректирующее поведение общества по отношению к фирме: налоги, субсидии, законодательные поощрения и запреты, налог Пигу, административные ограничения объема выпуска и урегулирование прав собственности на внешний

эффект (метод Коуза). Сравнительный анализ разных способов оптимизации поведения фирмы.

Особенности современного общества как фактор внешнего ограничения деятельности фирмы. Эволюция потребностей. Проблемы окружающей среды, вызванные деятельностью частных фирм. Общественно-оптимальный уровень контроля, методы и эффективность экологической политики общества.

Новые требования к деятельности фирмы. Концепция «новой философии бизнеса». Концепция социально-этичного маркетинга.

Ключевые термины

асимметрия информации	information asymmetry
внешний эффект	externality
загрязнение окружающей среды	pollution
интенсивный путь развития	intensive method
качество товаров	quality of goods
консюмеризм	consumerism
кумулятивный эффект	cumulative effect
налог Пигу	Pigovian tax
насыщаемость	saturation
негативный отбор	adverse selection
оценка риска	risk estimation
проблема отходов	waste problem
сигнализирование качества	quality signaling
экологическая политика	ecology policy
экстенсивный путь развития	extensive method

Контрольные вопросы

1. В чем проявляется влияние общества на фирму и фирмы на экономическую систему в целом?
2. Всегда ли такое влияние оказывается положительным (стимулирующим) для фирмы? Для общества?
3. Предоставляет ли фирма оптимальный выпуск товаров и услуг? В каких случаях наблюдается отклонение от оптимального объема производства?
4. Каким образом общество регулирует деятельность фирмы?
5. Каковы ограничения, налагаемые современным экономическим развитием на деятельность фирмы?
6. Есть ли зависимость между ограничениями на деятельность современной фирмы и ее целями? Возможно ли проследить такую зависимость для разных типов рынков, где действует фирма?
7. Какова роль рекламы в современном обществе?
8. Каким образом информация оказывает влияние на функционирование фирмы? Общества?
9. Как взаимодействуют потребители и производители в условиях современного этапа развития экономики?
10. К каким последствиям для фирмы и для общества может привести отказ фирмы следовать ограничениям, налагаемым на ее деятельность экономической системой?

Тема 11. Эволюция взглядов на природу фирмы в экономической науке

Ранние представления о фирме: А. Смит, Д. Рикардо, Джон Стюарт Милль. Разработка технологической концепции фирмы. Представление о фирме как о совершенном конкуренте. А. Маршалл.

Первые представления о монополии. Монополия как «зло» для общества. Джоан Робинсон и Э. Чемберлин.

Эволюция взглядов на монополию. Й. Шумпетер: монополия и инновационная деятельность.

Разработка теории фирмы в рамках структурного подхода. Теория отраслевых рынков и теория фирмы.

Институциональный подход к теории фирмы. О. Вильямсон. Теория прав собственности. Роль неопределенности. Эволюция взглядов на специфичность активов. Взгляды сторонников новой институциональной экономики в области теории фирмы.

Первоначальные и современные игровые модели поведения фирмы. Концепция Джона Саттона. Изменение инструментария анализа фирмы в современных условиях.

Ключевые термины

внутреннее производство	in-house production
главное направление	mainstream
двухстадийная игра	two-stage game
иерархическая фирма	hierarchical firm
институционализм	institutionalism
концепция границ	bound approach
необратимые издержки	sunk costs
несовершенные контракты	imperfect contracts
ограниченная рациональность	bounded rationality
организация производства	industrial organization
права собственности	property rights
равновесие по Нэшу	Nash-equilibrium
распределение ресурсов	resource allocation
специфические активы	specific assets
стратегическое поведение	strategic behavior
структура рынка	market structure

Контрольные вопросы

1. Каковы основные этапы эволюции теории фирмы?
2. Чем можно объяснить подобную эволюцию взглядов на природу фирмы и ее основные характеристики?
3. Можете ли Вы назвать положения, общие для всех подходов к изучению фирмы?
4. В чем основные различия рассмотренных теоретических подходов? Чем они объясняются?
5. Чем, по-вашему, вызываются различия в трактовках основных определений, используемых в теории фирмы?
6. В чем состоят моменты различия и моменты сходства во взглядах на монополию?
7. Является ли рыночное взаимодействие фактором, определяющим природу фирмы? С точки зрения какого подхода?
8. Охарактеризуйте основные элементы разных концепций и их эволюцию.
9. Каковы сегодняшние подходы к теории фирмы? Насколько они реалистичны?
10. В чем Вы видите недостатки рассмотренных теоретических подходов? Могут ли такие недостатки быть преодолены?

Список рекомендуемой литературы по курсу:

Тема 1. Что такое фирма: роль и место фирмы в экономической системе

*СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО КУРСУ:
ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ФИРМА: РОЛЬ И МЕСТО ФИРМЫ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ*

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право, М., Дело. 1993. 192 с.
2. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С-П. 1999. Гл. 5.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Айкс Б., Ритерман Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода. Вопросы экономики, 1994, № 8, С. 23–33.
2. Никологорский Д. Изменение форм собственности и структуры промышленных предприятий. Вопросы экономики, 1997, № 9, С. 23–35.
3. Долгопятова Т. Государственные предприятия в переходный период: изменение организационно-хозяйственных структур. ЭКО. 1994. № 3. С. 50–59.
4. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. — СПб: Экономическая школа, 2000. Гл. 1.
5. Cyert R.M., March J.G. A Behavioural Theory of the Firm, Prentice-Hall. New York, 1963.
6. Grossman S., Hart O. The costs and benefits of ownership // Journal of Political Economy. 1986. № 94. P. 691–719.
7. Hart O. Firms, contracts and financial structure. Oxford. 1995.
8. Hart O., Moore J. Property rights and the nature of the firm // Journal of Political Economy. 1990. № 98. P. 1119–58.
9. Machlup F. Theories of the firm // American Economic Review. 1967. № 57.
10. Palmer I. and Hardy C. Thinking about management: implications of organizational debates for practice. L., 2000.

Рекомендуемая статья для углубленного изучения:

Статья: Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm. The Journal of Political Economy. 1990. V. 98. № 6. P. 1119–1158.

В статье анализируется подход к определению фирмы и ее месту в экономике с позиции теории прав собственности. Основной вопрос, на который отвечают авторы, заключается в следующем: когда та или иная сделка должна проходить внутри фирмы (подразумевая определенные права собственности на объект сделки), а когда — вне ее, с участием рынка.

Под фирмой в данном случае подразумевается некое объединение активов, находящихся в распоряжении собственников. Анализируются три случая: независимые фирмы вступают в сделку; вертикальная интеграция «вперед» (фирма, поставляющая ресурсы, приобретает права собственности над фирмой-переработчиком) и вертикальная интеграция «назад» (фирма, производящая готовый продукт, приобретает права собственности над фирмой — поставщиком ресурсов).

Анализируются силы, которые толкают фирму к тому или иному виду интеграции, либо к независимости (преобладанию рыночных сделок). Предоставляется полная

картина отношений собственности, как регулирующего элемента в выборе между фирмой и рынком. Показываются на основе этого четко определяемые границы фирмы.

Кроме того, исследуются дополнительные случаи, когда наряду с интеграцией присутствуют сложные виды собственности: партнерство, кооперация с потребителями, собственность работников, а также различные варианты целеполагания фирмы с одной и той же структурой собственности.

Особое место занимает разработка модели поведения фирмы со множествами агентов, представляющих конкурирующие цели. Рассматривается роль взаимодополняемости и взаимозаменяемости активов в процессе выбора структуры собственности при различных видах агентов и их групп.

Статья предоставляет замечательный обзор и других концепций фирмы, отмечая положительные стороны и ограничения каждой теории.

Тема 2. Альтернативные концепции выбора цели фирмы

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С-П., 1999. Гл. 2.
2. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. СПб. 1999. Гл. 9–10.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Аукуционек С. Российский мотив — без прибыли. ЭКО. 1997 № 11. С. 3–15.
2. Белянова Е. Мотивация и поведение российских предприятий. Вопросы экономики. 1995. № 6. С. 15–21.
3. Гурков И. Искусство выживания российских предприятий. ЭКО. 1994. № 9. С. 2–22.
4. Долгопятова Т. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М. Дело. 1995.
5. Хорнби У., Гэмми Б., Уолл С. Экономика для менеджеров. М. Юнити, 1999. Гл. 4.
6. Cyert R.M., March J.G. A Behavioural Theory of the Firm, Prentice-Hall. New York, 1963.
7. Fama E., Jensen M. Separation of Ownership and Control // Journal of Law and Economics. 1983. № 26. P. 301–326.
8. Hornby W.B. Economics and business, the theory of the firm revisited: a Scottish perspective. Management Decision. 1995. Vol. 33, № 1.
9. Williamson O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes // Journal of Economic Literature. 1981. № 19. P. 1537–1568.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Shleifer A., Vishny R. Large Shareholders and Corporate Control. Journal of Political Economy. 1986. V. 94. №3. Pp. 46–488.

В статье анализируются различные цели, которые может преследовать корпорация. В центре исследования находится случай, когда собственность распределена между значительным числом небольших акционеров. При этом издержки по контролю за поведением менеджеров оказываются запретительно высокими для каждого индивидуального собственника.

Авторы исследуют модель, в которой наличие одного сравнительно крупного акционера из миноритарных собственников позволяет достичь определенного решения данной проблемы «безбилетника». Представлен подробный анализ предпосылок, ограничений участия и механизма стимулирующего контракта для менеджеров, а также последствия для компании. Выдвигаемая модель позволяет ответить на

вопрос: что происходит, когда из среды миноритарных собственников выделяется крупный акционер и при каких условиях этот акционер будет действовать в интересах всех собственников, без заключения сепаратного соглашения с менеджментом компании.

Кроме того, анализируются силы, которые способны привести к концентрации (или к распылению) собственности корпорации. Проблемы выбора целей компании трактуются с позиции конфликта интересов между корпоративными и индивидуальными инвесторами, которые предпочитают вкладывать деньги в акции одной и той же компании, несмотря на неравноправные налоговые льготы.

Авторы рассматривают и другие механизмы корпоративного контроля, позволяющие ограничить отклонения менеджеров от целей максимизации прибыли (угроза поглощения, эффективность рынка менеджериальных услуг и др.).

Интересным пунктом представляется трактовка дивидендной политики в качестве субсидии крупному акционеру (платы за осуществление функций мониторинга).

Статья является показательной для оценки поведения акционеров и менеджеров в вопросах выбора направления движения компании и средств достижения этой цели. Помимо теоретических выкладок авторы приводят многочисленные эмпирические данные о распылении собственности в крупных корпорациях и предоставляют сравнительный анализ эффективности компаний, контролируемых различными экономическими агентами.

Тема 3. Поведение фирмы на товарных рынках

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. СПб: Экономическая школа. 2000. Гл. 7–9.
2. *Carlton D., Perloff J.* Modern Industrial Organization, Addison-Wesley. 2000. Ch. 5–6, 8, 11.
3. *Church J., Ware R.* Industrial Organization. A Strategic Approach. Mc.Grow-Hill, 2000, Ch. 7–9.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Концентрация производства: условия, факторы, политика. Под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экон. анализа. М.: ТЕИС, 2001.
2. *Маршак А.* Эффективные слияния и поглощения. 2001, <http://www.exmar.ru/articles/strategy>.
3. *Савчук С.В.* Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок. Менеджмент в России и за рубежом. № 1. 2003.
4. *Burns M.* Predatory Pricing and the Acquisition Cost of Competitors // Journal of Political Economy. 1986. 94. P. 266–296.
5. *Fershtman Ch., Pakes A.* A Dynamic Oligopoly with Collusion and Price Wars // RAND Journal of Economics. 2000. 31. P. 207–236.
6. *Gabral L., Riordan M.* Learning Curve, Market Dominance, and Predatory Pricing. Econometrica. 1994. 62. P. 115–1140.
7. *Lipczynski J., Wilson J.* Industrial Organization. An Analysis of Competitive Markets, Financial Times, 2001. Ch. 3–6.
8. *Mansfield M.* Managerial Economics. Theory, Applications, and Cases, N.Y. 1999. Ch. 3–5, 12.
9. *Milgrom P., Roberts J.* Limit Pricing and Entry Under Incomplete Information: An Equilibrium Analysis. Econometrica, 1982, 50. P. 443–460.
10. *Modigliani F.* New Developments on the Oligopoly Front // Journal of Political Economy, 1958. 66. P. 215–32.

11. *Rey P., Tirole J.* A Primer on Foreclosure. Handbook of Industrial Organization. Vol. 3. North Holland, Amsterdam, 2000.
12. *Sutton J.* Sunk Costs and Market Structure. L., 1995. Ch. 1–2.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Fershtman C., Pakes A. A Dynamic Oligopoly with Collusion and Price Wars // RAND Journal of Economics. Vol. 31, № 2, 2000. P. 207–236.

Статья представляет оригинальную модель сговора при олигополии, в которой существуют неоднородность фирм, инвестиции, возможность входа и выхода. Авторы продемонстрировали комплексный игровой подход к изучению проблемы ценовых соглашений и их влияния на общественное благосостояние.

Авторами были использованы методы численного анализа для сравнения результатов функционирования тех рынков, где картельные соглашения допустимы, со структурами, где соглашения запрещены. Показано, что ценовая политика в этих двух случаях будет совершенно различна. В частности, только картели могут стать инициаторами ценовых войн. Картелизованные отрасли, согласно модели, предлагают покупателям товар более высокого качества и в большем объеме, хотя часто и по более высокой цене.

Полученный вывод: положительное влияние сговора на разнообразие и качество товара компенсирует отрицательный эффект повышения цены. Показано, что выигрыш потребителей больше, если существуют ценовые соглашения между продавцами-олигополистами.

Такой результат, не вполне обычный для классической теории олигополии, авторы объясняют отходом от предположения об идентичности фирм и неизменности рыночных структур, а также от изучения только ценовых последствий сговора. По их мнению, существование соглашений оказывает влияние на инвестиционную активность, что в свою очередь отражается на ассортименте, издержках и качестве производимого товара.

Данная работа может быть рекомендована как пример современного подхода к изучению взаимодействия фирм. Анализ, проведенный авторами, раскрывает зависимость поведения фирмы от условий рыночной структуры и показывает эффект решений, принимаемых фирмой относительно производства товара, на экономический результат.

Тема 4. Поведение фирмы на рынке труда

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Laidler D., Estrin S.* Introduction to Microeconomics. 3d ed. London, 1989. Ch. 19–22.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Altonji J., Pierret C.* Employer Learning and Statistical Discrimination // The Quarterly Journal of Economics, 2001, February. P. 313–350.
2. *Berlin M.* «We Control the Vertical»: Three Theories of the Firm // Business Review, 2001, Q3, 13–22.
3. *Greenhalgh C., Longland M., Bosworth D.* Technological Activity and Employment in a Panel of UK Firms // Journal of Political Economy, 2001, 48. P. 260–282.
4. *Holmstrom B., Milgrom P.* Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization, 1991, 7. Н. 24–52.
5. *Li H., Suen, W.* Risk Sharing, Sorting and Early Contracting // Journal of Political Economy, 2000, 108. P. 1058–1082.

6. *Parsely C.* Labor Unions and Wages: A Survey. // *Journal of Economic Literature*, 1980, March. P. 1–31.
7. *Rosen S.* The theory of equalizing differences. In *The Handbook of Labor Economics*, V.I. Amsterdam, 1986.
8. *Salanie B.* The Economics of Contracts. MIT Press, 1997. Ch. 4, 7.
9. *Spence M.* Job Market Signaling. // *Quarterly Journal of Economics*, 1973, 87. P. 355–374.

Рекомендуемая статья для углубленного изучения:

Статья: Altonji J., Pierret C. Employer Learning and Statistical Discrimination // *The Quarterly Journal of Economics*, 2001, February. P. 313–350.

Статья посвящена проблемам поведения работодателей в условиях ограниченной информации на рынке труда. Фирма, принимая решение о найме, оценивает потенциального работника на основе сведений, почерпнутых из его резюме, рекомендаций или интервью. Наниматель не обладает полной информацией о трудовых навыках данного претендента на должность и вынужден делать выводы на основе ряда индикаторов, таких как уровень и место получения образования, образование и социальный статус родителей, раса, пол и др.

Авторы анализируют существование статистической дискриминации при приеме молодых работников, тестируя зависимость уровня зарплаты от информации об образовании и расе. Представленная в статье эконометрическая модель позволяет сделать вывод о высокой степени корреляции образования и устанавливаемой оплаты труда, но низкой — для оплаты труда и расы. Также было показано, что с течением времени влияние плохо наблюдаемых характеристик качества труда ослабевает, уступая место определению зарплаты на основе трудовых навыков, выявленных в процессе деятельности.

Интересно, что данное исследование демонстрирует современное применение принципов известной модели Спенса, где уровень затрат на образование сигнализирует работодателю продуктивность нанимаемого работника, в сочетании со статистической теорией дискриминации.

Эконометрическое моделирование, использованное в работе, может служить хорошим примером для изучения методов исследования поведения фирм на рынке труда. Кроме того, комментируя собственные результаты, авторы предлагают ряд направлений для дальнейших исследований.

Тема 5. Мотивация работников и конкурентоспособность фирмы

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент. СПб., 1999. Гл. 10–13.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Оучи У.* Методы организации производства. Японский и американский подходы. М., Экономика, 1984.
2. *Aoki M.* Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy. N.Y., 1988.
3. *Chevalier J., Ellison G.* Career Concerns of Mutual Fund Managers // *Quarterly Journal of Economics*, 1999, 114. P. 389–432.
4. *Cole R.* Work, Mobility and Participation: a comparative study of American and Japanese industry. Berkeley., 1979.

5. *Feldman D., Arnold H.* Managing Individual and Group Behavior in Organization. N.Y., 1993.
6. *Gilad B., Stanley K., Peter I.* Cognitive dissonance and utility maximization: a general framework. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1987. № 8. P. 61–73.
7. *Pfeffer J.* Competitive advantage through people: unleashing the power of the work force. Boston., 1996.
8. *Pfeffer J.* The human equation: building profits by putting people first. Boston. 1998.
9. *Ritchie S., Martin P.* Motivation management. Gower. Aldershot. 1999.
10. *Edwin P., Offermann L. R.* Power and leadership in organizations. *American Psychologist*. 1990. V. 45. P. 179–189.

Рекомендуемая статья для углубленного изучения:

Статья: Nomy Arpaly. On Acting Rationally against One's Best Judgement. *Ethics*. 2000. April. V. 110. № 3. P. 488–513.

В статье рассматривается подход к поведению человека с позиции предпосылки о рациональности в противовес субъективным суждениям, не поддающимся анализу. Автор приводит аргументы «за» и «против» рациональности.

Подробно исследуются составляющие элементы концепции рациональности и ее применимость для анализа поведения индивида в рамках различных институтов, в частности, фирмы.

Критикуются расхожие представления о рациональности как о свойстве (или необходимости) следовать теоретическим правилам для получения некоего оптимального результата. Выдвигаются критерии рациональности и, соответственно, нерациональности в поведении людей.

Даются представления об этапах эволюции взглядов на рациональность. В частности, разбираются взгляды А. Смита (в рамках моральной философии). Анализируется взаимосвязь между философскими основами и экономической теорией.

Приводятся многочисленные примеры рационального и нерационального поведения индивидов. Ставится вопрос о применимости концепции рациональности в различных условиях.

Статья представляет интерес в качестве базы для дискуссии по проблемам использования концепции рациональности для разработки оптимальных схем мотивации работников на фирме. Что лежит в основе поведения работника: рациональность, понимаемая в классическом смысле философской и экономической теории, или индивидуальные суждения людей, не поддающиеся обобщенной классификации?

Тема 6. Стратегия и тактика фирмы в отношении спроса

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Carlton D., Perloff J.* Modern Industrial Organization, Addison-Wesley, 2000. Ch. 9–10, 14.
2. *Mansfield E., Allen W., Doherty N., Weigelt K.* Managerial Economics // Theory, Applications, and Cases. N.Y., W.W. Norton et Company. — 2002. — Ch. 4–6.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Гончаров М.В.* Введение в Интернет // Учебное пособие в 9 частях, часть 8: Реклама в Интернет, 2001.
2. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. — СПб.: Эконом. школа, 2000. — Гл. 2, 3, 7.
3. *Хорнби У., Гэмми Б., Уолл С.* Экономика для менеджеров. — М.: Юнити, 1999.

4. *Akerberg D.* Empirically Distinguishing Informative and Prestige Effects of Advertising // *RAND Journal of Economics*, 2001, 32. P. 316–333.
5. *Baye M., Morgan J.* Information Gatekeepers on the Internet and the Competitiveness of the Homogenous Product Market // *American Economic Review*, 2001, 91(3). P. 454–74.
6. *Churchill G., Iacobucci D.* Marketing Research. Methodological Foundations. Harcourt Inc., USA, 2002. Ch. 6–7, 16.
7. *Corts K.* Third Degree Price Discrimination in Oligopoly: All-Out Competition and Strategic Commitment. *RAND Journal of Economics*, 1998, 29. P. 306–323.
8. *Deaton A.* Demand Analysis. Handbook of Econometrics, Vol. III, Edited by Z. Griliches and M.D. Intriligator. Elsevier Science Publishers BV, 1986.
9. *Dorfman R., Steiner P.* Optimal Advertising and Optimal Quality // *American Economic Review*, 1954, 44. P. 826–36.
10. *Moraga-Gonzalez J. L.* Quality Uncertainty and Informative Advertising // *International Journal of Industrial Organization*, 2000, 18. P. 615–40.
11. *Nevo A.* A Practitioner's Guide to Estimation of Random Coefficients Logit Models for Demand // *Journal of Economics and Management Strategy*, 2000, 9. P. 513–548.
12. *Orzach R., Overgaard P., Tauman Y.* Modest Advertising Signals Strength // *RAND Journal of Economics*, 2002, 33. P. 340–358.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Akerberg D. Empirically distinguishing informative and prestige effects of advertising // *RAND Journal of Economics*. Vol. 32. № 2. 2001. P. 316–333.

Статья посвящена изучению двойственного характера влияния рекламы на потребительский спрос. Автор представляет оригинальную методику разграничения информационного эффекта и эффекта престижа при рекламировании брендов на рынке товаров, не предназначенных для длительного пользования. Отличительной особенностью исследуемого рынка является то, что характер товара не позволяет потребителю определить его качество до покупки (испытываемые товары).

Автор утверждает, что реклама, несущая информацию о товаре, будет влиять, главным образом, на потребителей, ранее не совершавших покупок предлагаемого бренда. В то же время реклама, направленная на создание эффектов престижа или имиджа, оказывает воздействие как на новых, так и на «опытных» потребителей, уже опробовавших продукт. В качестве аргумента предлагаются вниманию результаты эмпирических исследований потребления нового для рынка бренда йогурта. Отмечено, что наибольший эффект реклама впервые появившегося бренда оказывает на «неопытных» (по отношению к данному бренду) покупателей. Автор делает вывод о преобладании информационной роли рекламы в рассмотренной ситуации.

Изучение воздействия рекламы на потребителей необходимо для выработки эффективной рыночной политики фирмы. Стратегия слияний может быть оправдана там, где долгосрочный эффект престижа от рекламы способствует созданию барьеров для новых брендов. Преобладание информационного эффекта, наоборот, позволяет новым конкурентам распространять информацию среди потребителей и быстро получать планируемую отдачу.

Статья представляет собой интересный материал для обсуждения темы влияния рекламы на потребительскую аудиторию и воздействия фирмы на спрос. В работе приводится краткий обзор работ, посвященных изучению рекламных эффектов, что, несомненно, представляет интерес для тех, кто заинтересован в более глубоком знакомстве с проблемой. Представляя оригинальную методику, автор отмечает ее универсальность и возможность использования для исследования других продуктовых рынков. Анализ методики сбора информации и эконометрической модели может служить практическим руководством для выполнения собственных исследований.

Тема 7. Поведение фирмы на финансовых рынках

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. С-П. 1999. Гл. 14–15.
2. Salvatore D., *Managerial Economics in a Global Economy*. Harcourt, 2001. Ch. 13–14.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Лунт П. Как не продешевить на международном рынке. Маркетолог. № 8. 2001.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: Инфра-М, 1997. Гл. 24.
3. Fama E. The effect of a firm's investment and financing decisions on the welfare of its security holders // *American Economic Review*, 1978, 68. P. 272–284.
4. Kim E. A Mean-variance theory of optimal capital structure and corporate debt capacity // *Journal of Finance*, 1978, 33, pp. 45–63.
5. Krause C. On the theory of optimal investment, dividends and growth in the firm // *American Economic Review*, 1973, 63. P. 269–279.
6. Mansfield E., Allen W., Doherty N., Weigelt K. *Managerial Economics // Theory, Applications, and Cases*. N.Y., W.W. Norton et Company, 2002. Ch. 13–14.
7. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment // *American Economic Review*, 1958, 48. P. 261–297.
8. Saunders A. *Financial Institutions and Management*. Boston. 2000.
9. Senbet L., Taggart R. Capital structure equilibrium under market imperfections and incompleteness // *Journal of Finance*, 1984, 39. P. 93–103.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Brander J., Lewis T. Oligopoly and Financial Structure: The Limited Liability Effect // *The American Economic Review*, 1986. V. 76. № 5. P. 956–970.

Статья предоставляет модель взаимосвязи поведения фирмы на продуктовом и финансовом рынках. Анализируются различные варианты олигополии как на одном, так и на другом рынках. Показывается, что определенная структура финансов фирмы (в частности, большая доля заемного капитала) ведет к особому типу поведения фирмы на рынке ресурсов и на рынке продукта (более агрессивному например).

В отличие от других статей по финансовым проблемам фирмы в данном случае авторы применяют модели стратегического поведения взаимозависимо к двум (или даже более) взаимосвязанным рынкам. Если традиционная точка зрения в финансовой теории рассматривает рынки продуктов только в качестве экзогенных параметров деятельности фирмы (продуктовые рынки, к примеру, поставляют стохастические значения прибылей и убытков), то авторы предлагают вариант, при котором выбор на одном рынке диктуется и диктует выбор стратегии на другом рынке.

Показываются разнообразные связи, существующие между различными рынками, которые могут оказывать влияние на выбор той или иной тактики и стратегии фирмы. Рассматриваются случаи, когда подобные связи можно игнорировать (трактовать как экзогенные), а когда они становятся значимыми эндогенными переменными системы, в которой участвует фирма.

В частности, предлагается модель «эффекта ограниченной ответственности» при долговом финансировании (*limited liability effect*) для двух типов фирм: «близоручкая» стратегия, доминирующая в тех случаях, когда фирма не может наблюдать последствия своих действий на финансовом рынке для продуктового выбора, и «дальновидная» стратегия, принимающая во внимание все аспекты деятельности фирмы. Показывается, каким образом «дальновидные» собственники фирмы, манипулируя финансовой структурой компании, могут оказывать нужное влияние на рынки продуктов.

Интерес представляет и тот факт, что, как подчеркивают сами авторы, данная модель попадает в класс исключений из классической теоремы Модильяни–Миллера.

Тема 8. Стратегия и тактика фирмы на международных рынках

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика // Теория и политика. М., 1997. Гл. 6.
2. *Carlton D., Perloff J.* Modern Industrial Organization, Addison-Wesley, 2000. Ch. 18.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции. М.: Инфра-М, 1997. Гл. 20–21.
2. Antitrust goes global. Eds. By Evenett S., Lehmann A., Steil B. W., DC. Brookings Institution, 2000.
3. *Caves R.* Multinational Enterprises and Economic Analysis. Cambridge, Mass. 1982.
4. Competitiveness: concepts and measures. www.competition.in.gc.ca.
5. *Helpman E., Krugman P.* Market structure and foreign trade. Oxford. 1985.
6. *Hazledine T.* Why do the free trade gain numbers differ so much // Canadian Journal of Economics, 1990, 23. P. 791–806.
7. *Krishna K.* Trade restrictions as facilitating practices // Journal of International Economics, 1989, 26. P. 251–270.
8. Monopolistic competition in International Trade. N.Y., 1984.
9. *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations. N.Y., 1990.
10. *Salop S.* Monopolistic competition with outside goods // Bell Journal of Economics, 1979, 10. P. 141–156.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Verboven F. Price discrimination in a common market. International price discrimination in the European car market // RAND Journal of Economics, 1996. V. 27. P. 240–268.

Статья рассматривает особую стратегию крупных фирм на мировых рынках — политику ценовой дискриминации на примере европейского рынка автомобилей. Поводом для анализа служит явное различие в ценах на автомобили одного и того же класса в рамках стран — членов ЕС (данные 1980–90-х гг.). Причем в некоторых случаях различия в ценах достигают 90% на идентичные модели. При очевидном отсутствии каких-либо значительных различий в издержках подобный разброс цен может быть объяснен, как и показывается в статье, на основе модели международной ценовой дискриминации.

Представленный анализ европейского рынка автомобилей интересен как с практической точки зрения — здесь даются характеристики каждой категории продукта и эволюция рыночных структур на рынке в целом, — так и с позиции применимости эконометрического анализа для выявления и подтверждения выдвигаемых гипотез относительно поведения фирм на данном рынке.

Автор использует базовые модели олигополии для демонстрации эффектов межстрановой ценовой дискриминации с учетом ограничений на ценовую политику фирм, налагаемых национальными и общеевропейскими законодательствами (в частности, это относится к законодательствам о слияниях, злоупотреблении доминирующим положением, о практики монополизации рынков в целом).

На основе оценок индекса Лернера для разных сегментов рынка автомобилей и рынков разных стран делаются выводы о наличии и степени ценовой дискриминации как стратегии и тактики фирм-продавцов. Показываются факторы, которые оказывают влияние на уровень концентрации и конкуренции на автомобильном рынке. В частности, высказывается положение о невозможности однозначной трактовки ценовой дискриминации в качестве противоконкурентного поведения фирм. Представляются рекомендации для повышения эффективности государственной промышленной политики в области регулирования конкуренции на данном рынке.

Тема 9. Государство и фирма: способы взаимодействия

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Хэй Д., Морис Д. Теория организации промышленности. СПб., 1999. Гл. 16–18.
2. Viscusi, K. Economics of Regulation and Antitrust. The MIT Press, 2000. Ch. 11–14.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. В сборнике THESIS, т. 1, вып. 2, 1994. С. 53–69.
2. Шаститко А.Е. Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии // Бюро эконом. анализа. М.: ТЭИС, 2000.
3. Bushnell J., Wolak F. Regulation and the Leverage of Local Market Power in the California Electricity Market. Competition Policy Center — University of California, Berkeley CPC00-013, 2000.
4. Butz D., Kleit A. Are Vertical Restraints Pro- or Anticompetitive? Lessons From Interstate Circuit // Journal of Law and Economics, 2001, XLIV, 131–158.
5. Kwoka, J., White L. The Antitrust Revolution, 3-d ed. New York, Oxford: Oxford University Press, 1999.
6. Laffont J., Tirole J. A Theory of incentives in procurement and regulation. L., 1993.
7. Reinganum J. Uncertain innovation and the persistence of monopoly // American Economic Review, 1982, 73. P. 741–758.
8. Spulber D. Regulations and Markets, North Holland, 1989.
9. Utton M. Fifty Years of U.K. Competition Policy, Review of Industrial Organization 2000, 16. P. 267–285.
10. Van den Bergh R., Camesasca P. Competition Law and Economics. A Comparative Perspective. Hart, 2001.
11. White, L. Present at the Beginning of a New Era for Antitrust: Reflections on 1982–1983 // Review of Industrial Organization, 2000, 16. P. 131–149.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Utton, M. Fifty Years of U.K. Competition Policy // Review of Industrial Organization, 2000, 16: 267–285.

Статья дает обзор целей и методов конкурентной политики Великобритании за последние 50 лет. Одними из наиболее обсуждаемых в эти годы были проблемы монополий, доминирования на рынке и ограничительных соглашений. Опыт Великобритании демонстрирует, что крупные корпорации могут тормозить экономическое развитие страны и что значительную роль в экономической политике необходимо предоставить конкуренции.

Автор стремится дать некую оценку достижений и недостатков конкурентной политики Великобритании в 1948–98 гг., в особенности тех ее элементов, которые наследуют реформы «Закона о конкуренции» 1998 г. Статья показывает изменения в

масштабах политики, соотношение предпринимаемых мер с экономической действительностью, их влияние на будущее развитие экономики. Проводится сравнение конкурентной политики Великобритании с политикой США и стран Европейского Союза.

Автор отмечает, что, хотя сфера действия и методы многократно менялись в течение времени, объектами внимания основного органа конкурентной политики Великобритании — Комиссии по монополиям и слияниям (ММС — Monopolies and Mergers Commission) были и остаются:

- монополии,
- слияния,
- ограничительные соглашения,
- доминирование,
- услуги,
- приватизированные коммунальные предприятия,
- недобросовестная конкуренция.

Интересен обзор деятельности антимонопольных органов по этим направлениям, дающий возможность изучения опыта конкурентной политики страны с развитой рыночной системой.

Статья также анализирует изменения конкурентной политики, вызванные общими изменениями экономики. Так, в 80-е годы в Великобритании уменьшилось непосредственное вмешательство государства в процесс производства и распределения. Государственное представительство сократилось за счет приватизированных предприятий. Наибольший эффект для общества имели прямые действия конкурентной политики, направленные на ограничительные соглашения, меньший — на единично доминирующие фирмы, монополии. В результате проведенных исследований было отмечено, что на возможности доминирующих фирм (измеряемые как изменение рыночной доли и прибыльности) более значительное влияние оказывают возможность входа новых фирм и рост конкуренции, чем жесткие меры антимонопольных органов. Автор аргументирует мнение, что долгосрочный эффект политики развития конкуренции превосходит прямой эффект количества заблокированных слияний.

Представляется, что исследование опыта британской конкурентной политики будет полезно при обсуждении антимонопольной политики России, анализе эффективности предпринимаемых мер и направлений развития.

Тема 10. Фирма и общество: социальная ответственность бизнеса в современном мире

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Байе М.* Управленческая экономика и стратегия бизнеса. М., 1999. Гл.13.
2. *Лучко М.Л.* Этика бизнеса — фактор успеха. М., Эксмо, 2006.
3. *Mansfield E., Allen W., Doherty N., Weigelt K.* Managerial Economics. Theory, Applications, and Cases. N.Y, W.W. Norton et Company, 2002. Ch. 17.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М. 2000. Гл. 20.
2. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Эк. школа. 1999.
3. *Adelman M.* The A&P case: a study in applied economic theory // Quarterly Journal of Economics. 1949. May. P. 229–245.
4. *Berry S., Waldfogel J.* Free Entry and Social Inefficiency in Radio Broadcasting // RAND Journal of Economics, 1999, 30. P. 397–420.
5. *Leland H.* Quacks, Lemons, and Licensing: A Theory of Minimum Quality Standards // Journal of Political Economy, 1979, 87. P. 1328–1346.

6. Moraga-Gonzalez J., Padron-Fumero N. Environmental Policy in a Green Market. *Environmental and Resource Economics*, 2002, 22. P. 419–447.
7. Vives, X. Private Information, Strategic Behaviour, and Efficiency in Cournot Markets // *RAND Journal of Economics*, 2002, 33(3) 361–376.
8. www.ecopolicy.ru.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: Moraga J.L., Pardon-Fumero N. Environmental Policy in a Green Market. *Environmental and Resource Economics*, 2002.

№ 22. P. 419–447.

Статья исследует влияние некоторых часто используемых методов экологической политики на состояние рынка и общественную эффективность. В качестве модели авторы рассматривают дуополию, где производство связано с отрицательным внешним эффектом — выбросом промышленных отходов, приводящих к загрязнению окружающей среды. Особенностью рынка является то, что покупатели, сознавая опасность для экологии, готовы платить больше за те продукты, производство которых влечет меньшее загрязнение. Равновесие такого рынка характеризуется сосуществованием продуктов, производимых как при высоком, так и при низком уровне загрязнения.

Анализ, проведенный авторами, показывает, что государственное регулирование, направленное на снижение выбросов вредных веществ, может привести к обратному эффекту, а именно, к увеличению выбросов как результату стратегического поведения фирм.

Введение стандартов, ограничивающих уровень выбросов на единицу производства, стимулирует фирмы выбирать производство продукта, связанное с более низким уровнем загрязнений. При этом дифференциация на рынке уменьшается, что приводит к обострению ценовой конкуренции и, следовательно, увеличению общего объема производства. Эффект от увеличения суммарного загрязнения при росте объема выпуска способен перевесить эффект от снижения выбросов на единицу продукции. Введение ограничивающих стандартов способно, таким образом, привести к снижению общественной эффективности.

Этот исход может быть предотвращен, если государство предложит фирмам субсидирование по снижению издержек на очистку выбросов. Авторы считают, что технологическое субсидирование способно оказать положительный эффект на благосостояние в силу того, что оно не повлияет на дифференциацию и, следовательно, конкуренцию на рынке. Введение же налогов целесообразно только в случае налога на производство, сопровождающееся более высоким уровнем загрязнения, так как суммарный выпуск и выбросы в этом случае снизятся. Хотя такая мера и способствует снижению потребительского излишка, а также валовой прибыли фирм, она может быть желательна для общества как инструмент уменьшения экологических потерь.

Заслуга авторов данной работы состоит в выявлении негативного влияния некоторых аспектов государственного регулирования на благосостояние, не отмеченных ранее.

В целом статья создает необходимую теоретическую базу для оценки реальных методов экологической политики, а также демонстрирует методы анализа эффективности регулируемого поведения фирм.

Тема 11. Эволюция взглядов на природу фирмы в экономической науке

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
2. Coase R. Lecture on The Nature of the Firm. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, 4. P. 33–47.
3. Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*, 1937, 4. P. 386–405.
4. Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of ownership // *Journal of Political Economy*, 1986, 94. P. 691–719.
5. Hart O. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford. 1995;
6. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of Political Economy*, 1990, 98. P. 1119–1158.
7. Knight F. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York., 1965.
8. Sutton J. *Sunk Costs and Market Structure*. MIT Press. 1991;
9. *The Firm as a Nexus of Treaties*. L., 1990.

Рекомендуемая литература для углубленного изучения:

Статья: О. Williamson. The Firm as a Nexus of Treaties: an Introduction // В книге The Firm as a Nexus of Treaties. L., 1990. P. 1–25.

Данный материал был написан в качестве предисловия к сборнику статей, посвященных институциональному подходу к анализу фирмы, и содержит исследование различных взглядов на то, чем является и чем не является фирма в современной экономике.

Автор представляет обобщенный анализ эволюции взглядов на природу фирмы, ее основные черты и ее роль в рыночной экономике.

Дается классификация различных концепций теории фирмы в рамках неоклассической и институциональной парадигмы. Показываются преимущества и ограничения каждой концепции, основные представители и основные аспекты расхождений.

Представляется взаимосвязь между новейшими достижениями в области теории фирмы и классическими учебниками по микроэкономике и теории организации отраслевых рынков.

Статья может рассматриваться в качестве предварительного материала для изучения всего сборника в целом.

ТЕНЕВОЙ СОНЕТ

Дж. МЭЙНСТРИНГ

Пер. с англ. Ефима КАНДОПОЖСКОГО

Дж. Мэйнстринг (1894–1943) — один из основоположников раннего американского институционализма, который первый заметил теневой сектор экономики и дал ему поэтическую интерпретацию. Биографы экономиста отмечают, что им впервые были введены в научный оборот (в данном сонете) понятия «ненаблюдаемый сегмент» и «транспорентность», получившие позже международное признание. В литературе есть мнение, что сонет этот был написан от отчаяния, когда теневая экономика грозила поглотить легальный бизнес полностью (примеч. Ефима Кандопожского).

В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ —
НЕНАБЛЮДАЕМЫЙ СЕГМЕНТ.
ЕМУ НЕВЕДОМЫ КАДАСТРЫ.
ВСЯ ЖИЗНЬ ЕГО — БОЛЬШОЙ СЕКРЕТ.

В СЕГМЕНТЕ ТОМ ЕСТЬ ПРОИЗВОДСТВО,
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ, ОБМЕН.
НО СУТЬ ЛЮБОГО «ТЕНЕВОДСТВА» —
В МАНИПУЛИРОВАНИИ ЦЕН.

Я — НЕ СТОРОННИК ЖЕСТКИХ МЕР,
Я НЕ ЛЮБЛЮ ФИСКАЛЬНЫХ ПЫТОК,
НО КТО ЖЕ ВОЗВЕДЕТ БАРЬЕР?
ВЕДЬ «ТЕНЕВИК» — УЖАСНО ПРЫТОК!

ЧЕМ БОЛЬШЕ СВЕТА — МЕНЬШЕ ТЬМЫ,
ТЕМ ТРАНСПОРЕНТНЕЕ ВСЕ МЫ!

CONTENTS

Editorial

Mamedov O.Yu. ECONOMICS OF THE CIVIL WORLD 5

Contemporary economic theory

Kirdina S.G. X-EFFICIENCY AND X-ECONOMIES: THE SYNTHESIS OF THE THEORETICAL APPROACHES 9

Merculova T.V. THE EXTERNALITIES OF TAXATION 27

Ignatova T.V. INNOVATION ACTIVITY COMMERCIALIZATION AS THE OBJECT FOR GOVERNMENT SUPPORT IN RUSSIA 35

Nekrasova I.V. FACTOR ANALYSIS APPLICATION TO DIVIDEND YIELD ALTERATION MODELING IN THE RUSSIAN STOCK MARKET 44

Laptev S.V. POLITICAL ECONOMY AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC KNOWLEDGE SYSTEM INTEGRATION 51

Volchik V.V., Berezhnoy I.V. INTEREST GROUPS AND ECONOMIC INSTITUTIONS QUALITY 57

Lipov V.V. INCOMPLETE MODERNIZATIONS OF RUSSIA AND CIVILIZATION FEATURES OF WORLD'S COUNTRIES SOCIO-ECONOMIC MODELS INSTITUTIONAL BASIS FORMATION 67

Economic history

Nureev R.M., Latov Yu.V. INSTITUTIONAL RESTRICTIONS OF OVERTAKING DEVELOPMENT IN IMPERIAL RUSSIA 80

Larionov A.N. THE ECONOMIC FOUNDATIONS OF THE DON HOST'S BEING 100

History of economic thought

Hamilton W.H. THE INSTITUTIONAL APPROACH TO ECONOMIC THEORY 110

Reviving the systematic character of social sciences

Sidorina T.Yu. SOCIAL CONTRACT AND CIVIL SOCIETY FROM HISTORICAL OUTLOOK AND IN MODERN RUSSIAN REALITY 118

The open audience

Rozanova N.M., Zoroastrova I. THE APPLIED MICROECONOMIC ANALYSIS OF FIRM: HARMONIOUS ALLIANCE OF THEORY AND PRACTICE 129

He is the one

Meinstring J. THE SHADY SONNET 158

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**2007
Том 5
Номер 2**

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Шаповалов С.В.*

Сдано в набор 08.04.2007. Подписано в печать 16.08.2007.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство Наука-Спектр.
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Мясникова, 54.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии 000 «Рубин».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.