ISSN 2073-6606
e-ISSN 2410-4531

TERRA ECONOMICUS

16 том
2 номер
2018

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник Ростовского государственного университета

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

Учредитель: Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор
- Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия, oymamedov@sfedu.ru

Заместитель главного редактора
- Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет, Россия, volchik@sfedu.ru

- Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета, Россия
- Бузгалин А.В., доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия
- Валентинов В., PhD в области экономики, Лейбниц институт аграрного развития в странах с переходной экономикой (IAMO), Германия
- Кирдина-Чэндлер С.Г., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, заведующая сектором эволюции социально-экономических систем, Институт экономики РАН, Россия
- Клейнер Г.Б., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН, Россия
- Курбатова М.В., доктор экономических наук, профессор, Кемеровский государственный университет, Россия
- Латов Ю.В., кандидат экономических наук, доктор социологических наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия
- Малкина М.Ю., доктор экономических наук, профессор, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Россия
- Михалкина Е.В., доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Южный федеральный университет, Россия
- Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия
- Расков Д.Е., кандидат экономических наук, доцент, руководитель Центра исследования экономической культуры, Санкт-Петербургский государственный университет, Россия
- Стриелковски В., PhD в области экономики, научный сотрудник научно-исследовательской группы по проблемам энергетической политики, Кембриджская бизнес-школа, Кембриджский университет, Великобритания
- Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор, научный сотрудник, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия
- Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор, проректор Южного федерального университета, Россия
- Эллман М.Дж., почетный профессор Амстердамского университета, Нидерланды

Сотрудник редакции
- Оганесян А.А., выпускающий редактор, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Южный федеральный университет, Россия

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получившими мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105/42.
Тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66
факс: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: 8 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
http://te.sfedu.ru/
e-mail: te@sfedu.ru

TERRA ECONOMICUS

Before 2009 – Economic Herald of Rostov State University

TERRA ECONOMICUS is included into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). Date of registration: 16th January, 2009. Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003
Quarterly Journal
Subscription index in «Rospechat» catalogue: 81958

Editorial board

Editor-in-Chief
- Oktay Mamedov, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Southern Federal University, Russia, oymamedov@sfedu.ru

Co-Editor-in-Chief
- Vyacheslav Volchik, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Southern Federal University, Russia, volchik@sfedu.ru

- Marina Borovskaya, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Rector, Southern Federal University, Russia
- Alexander Buzgalin, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Lomonosov Moscow State University, Russia
- Michael Ellman, Emeritus Professor, Amsterdam University, Netherlands
- Grigoriy Khanin, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Research Associate, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Siberian Institute of Management, Russia
- Svetlana Kirdina-Chandler, Cand. Sci. (Econ.), Doct. Sci. (Sociology), Head of the Department for Evolution of Social and Economic Systems, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences – RAS, Russia
- Georgy Kleiner, Doct. Sci. (Econ.), Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences – RAS, Deputy Director of CEMI RAS, Russia
- Margarita Kurbatova, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Kemerovo State University, Russia
- Yuri Latov, Cand. Sci. (Econ.), Doct. Sci. (Sociology), Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Russia
- Marina Malkina, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University, Russia
- Elena Mikhalkina, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Dean of the Faculty of Economics, Southern Federal University, Russia
- Rustem Nureev, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia
- Danila Raskov, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Center for the Study of Economic Culture, Faculty of Liberal Arts and Sciences, St. Petersburg State University, Russia
- Inna Shevchenko, Doct. Sci. (Econ.), Professor, Vice-Rector, Southern Federal University, Russia
- Wadim Strielkowski, PhD in Economics, Research Associate, Energy Policy Research Group, Cambridge Judge Business School, University of Cambridge, United Kingdom
- Vladislav Valentinov, PhD in Economics, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, (IAMO), Halle (Saale), Germany

Editorial Staff
- Anna Oganesyan, Managing Editor, Cand. Sci. (Econ.), Principal Researcher, Southern Federal University, Russia

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at http://te.sfedu.ru/avtoram.html. Articles which do not follow the rules are rejected by the Editorial Board. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' articles to be published are free of charge.

Founder's mailing address:

Bolshaya Sadovaya St., 105,
Rostov-on-Don, Russia, 344006.
Phone: (863) 265-31-58, 264-84-66
Fax: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88,
Rostov-on-Don, Russia, 344002.
Phone: + 7 (863) 250-59-54
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
http://te.sfedu.ru/en/
e-mail: te@sfedu.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Эпоха квази-товарного фетишизма (200-летию рождения Карла Маркса посвящается) 6

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ханин Г.И. Альтернативная оценка модели Альтмана для группы Газпром за 2016 год: факты и гипотезы 17

Тамбовцев В.Л., Рождественская И.А. Институциональная теория планирования как общая теория планирования: состояние и возможное развитие 27

Бодриков М.В. Сраффианская теория ценности: промежуточный этап возвращения к классике 46

Тарханова Е.А. Инновации и устойчивое развитие в финансовом и банковском секторе 75

Бузгалин А.В. Ключ к пониманию противоречий современной экономики (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) 83

Пыжев И.С., Горячев В.П. Реализация теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке 99

Чэнь Х., Цзян Б. Теоретическое осмысление и значение трудовой теории стоимости Маркса 114

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Капогузов Е.А., Чупин Р.И., Харламова М.С. Структурные изменения российского зернового баланса в условиях антироссийских санкций: региональный аспект 122

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Рогалев Н., Сухарева Е., Ментел Г., Брожина Я. Экономические подходы к совершенствованию структуры рынка электроэнергии 140

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Вольчик В.В., Маслюкова Е.В. Нарративы, идеи и институты 150

EDITORIAL

Mamedov O.Y. The epoch of quasi-commercial fetishism (on the 200th anniversary of the birth of Karl Marx) 6

CONTEMPORARY ECONOMICS

Khanin G. Alternative assessment of the Altman model for Gazprom Group for 2016: Facts and hypotheses 17

Tambovtsev V.L., Rozhdestvenskaya I.A. Institutional planning theory as a general planning theory: state of the art and further development 27

Bodrikov M.V. Sraffian theory of value: an intermediate stage of the return to the classics 46

Tarkhanova E.A. Innovations and sustainability in the financial and banking sectors 75

Buzgalin A.V. The key to understanding the contradictions of the modern economy (to the 200th anniversary of the birth of Karl Marx) 83

Pyzhev I.S., Goryachev V.P. Implementation of the theoretical approach to evaluate the economic efficiency of the institutional change in the industry market 99

Chen H., Jiang B. Rethinking Marx's labor theory of value and its significance 114

REGIONAL ECONOMIC ISSUES

Kapoguzov E.A., Chupin R.I., Kharlamova M.S. Structural changes in the Russian grain balance in the conditions of anti-Russian sanctions: regional aspect 122

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Rogalev N., Sukhareva Y., Mentel G., Brożyna J. Economic approaches for improving electricity market 140

REVIVING THE WHOLENESS OF HUMANITIES

Volchik V.V., Maslyukova E.V. Narratives, ideas and institutions 150

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-6-16

ЭПОХА КВАЗИТОВАРНОГО ФЕТИШИЗМА
(200-летию со дня рождения Карла Маркса посвящается)

Октай МАМЕДОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

Двести лет назад родился гений, которому современное обществознание обязано всем. Выдающееся место в методологическом наследии Маркса занимает «теория товарного фетишизма». Знакомство с этой теорией – первый и главный тест для будущих экономистов: кто поймет суть товарного фетишизма – будет экономистом-теоретиком, кто не поймет – быть ему экономистом-прикладником. Статья посвящена недооцененному содержанию теории товарного фетишизма, причинам вырождения товарного фетишизма – в квазитоварный, показу опасности квазитоварного фетишизма.

Теория товарного фетишизма изложена в заключительном, четвертом, параграфе знаменитой первой главы первого тома «Капитала» Карла Маркса. Судьба этого параграфа по-своему удивительна. Обычно читатели первой главы все внимание уделяют исторической логике развития обмена товаров. А на четвертый параграф, видимо, уже не остается сил. Между тем именно здесь содержатся поразительные предметные откровения автора «Капитала». Тем более что в этом параграфе говорится не столько о товарном фетишизме, сколько о дефетишизации предмета экономической науки.

Основное внимание в статье уделяется квазитоварному фетишизму, который сводит социальную сущность экономики уже не к товарам, а к их заменителям. Автор определяет «квазитоварный фетишизм» как мнимую самостоятельность несамостоятельного товарного фетишизма. В статье доказывается, что своим появлением квазитоварный фетишизм обязан перерождению экономики – в квазиэкономику. В квазиэкономике доминантным товаром становятся производимые чиновником циркуляры и распоряжения. Неудивительно, что реальную экономику вытесняет ее имитация – квазитоварное производство с его диковинными квазитоварами, которые неустанно изготовляются чиновничьими структурами.

Ключевые слова: *фетишизм; товарный фетишизм; квазитоварный фетишизм; квазиэкономика; квазитовары*

© О.Ю. Мамедов, 2018

THE EPOCH OF QUASI-COMMERCIAL FETISHISM (on the 200th anniversary of the birth of Karl Marx)

Oktay MAMEDOV,
Doct. Econ. (DSc), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

Two hundred years ago a genius was born, who influenced modern social studies. The «theory of commodity fetishism» is one of the remarkable features of the Marxist methodological framework. This theory is the key to understanding the essence of the modern economy: those economists who are well-acquainted with it, may be proudly referred as the theorist, as opposed to those who are only applied economists, not familiar with the theory of commodity fetishism. The article deals with the elements of Marx's theory of commodity fetishism, remained underestimated, with the reasons for the commodity fetishism's transformation into a quasi-commodity one, and with the dangers of the quasi-commodity fetishism. The theory of commodity fetishism is set forth in the final, fourth, paragraph of the famous first chapter of the first volume of «Capital» by Karl Marx. The fate of this paragraph is amazing. Usually, the readers of the first chapter pay more attention to the historical logic of the commodity exchange genesis, with the fourth paragraph set aside. Meanwhile, this paragraph is the one which deals with the author's striking insights into the essence of the economic relations. Moreover, this text also deals with the «defetisation» of the subject of economic theory. The article focuses on quasi-commodity fetishism, which reduces the social essence of the economy to commodities' substitutes. The author defines «quasi-commodity fetishism» as an imaginary autonomy of a non-independent commodity fetishism. As the author argues, appearance of quasi-commodity fetishism was due to transformation of the economy into the quasi-economy. In the quasi-economy, the circulars and orders issued by the officials become dominant commodities. It is not surprising that the real economy is being displaced by its imitation – quasi-commodity production with its curious quasi-commodities, tirelessly manufactured by the bureaucratic structures.

Keywords: *fetishism; commodity fetishism; quasi-commodity fetishism; quasi-economy; quasi goods*

JEL classifications: *A11; B14; B24; B51*

ПРЕДМЕТНЫЕ ОТКРОВЕНИЯ МАРКСА

Непреходящая сила марксовой методологии, изнуряющая его последователей, состоит в требовании находить земные истоки экономических проблем. Материалистическая методология и позволила Марксу стать творцом теории товарного фетишизма (Сергиенко, 2016). Положения этой теории важны для всей экономической науки, поскольку «товарный фетишизм занимает центральное место в учении Маркса об отчуждении и, следовательно, его этической критике капиталистического общества, а также его структурной теории функционирования капитализма. Это, по мнению Маркса, наиболее универсальное выражение капитализма» (Robinson, 2010).

Маркс вынес своего рода «гносеологический» приговор потребительской стороне товара, его полезности: «товар как полезность не заключает в себе ничего загадочного» (Маркс, 1960, с. 81). Впрочем, это не помешало «австрийской школе» и прочим маржиналистам целый век забавлять политэкономов разгадыванием загадки, якобы скрывающейся в полезности товара. И это объяснимо: «К середине двадцатого века ортодоксальная экономика стала ярко выраженной количественной дисциплиной, которая гордилась своей предполагаемой научной объективностью. В основе современной экономики лежит стремление разработать модели, способные точно предсказать экономическую реальность. Следовательно, экономисты все еще анализируют товарный рынок и изучают его под микроскопом, чтобы разглядеть его секреты. Они склонны скептически относиться к коллективному принятию решений и благосклонно относятся к рынкам, потому что они ошибочно приписывают субъектную активность деньгам и рынкам, по сути полагая, что рынок движется таинственными силами, которые, будь то естественные законы или животные духи, люди просто не могут контролировать» (Malitz, undated).

Другое, не менее важное марксово теоретическое положение: товар является «обыденной, *чувственно воспринимаемой* вещью» (курсив мой. – О. М.) (Маркс, 1960, с. 81).

Это положение редко осознается во всей его значимости.

Дело в том, что здесь определение («чувственно воспринимаемое») – концептуально. Почему? Потому что чувственное восприятие (а следовательно, и чувственное отражение) ограничено ощущениями. А ведь как только результат общественного труда «делается товаром, он превращается в чувственно-*сверхчувственную* вещь» (курсив мой. – О. М.) (Маркс, 1960, с. 81).

Маркс вводит удивительно точную, исчерпывающую характеристику товара как «чувственно-сверхчувственной» вещи. И это позволяет ему объяснить не фиксируемую чувствами «общественную» сторону товара: он подчеркивает: товары становятся вещами «чувственно-сверхчувственными, или (внимание! – О. М.) общественными» (Маркс, 1960, с. 81).

Для Маркса неуловимое «общественное» имеет двойственное строение: как единство «чувственного» и «сверхчувственного».

Драма «общественного» в том, что оно может обнаружиться только как «чувственное», за которым как раз и скрывается предмет экономической науки – «сверхчувственное». Политэкономия как социальная наука обречена, отталкиваясь от чувственного, восходить к сверхчувственному.

«Предметное» коварство товарного фетишизма в том, что в нем «чувственное» притворяется «сверхчувственным» и тем пытается оттянуть на себя внимание политэкономов. В этой ситуации профессионализм политэкономов состоит в способности различать «чувственное» и «сверхчувственное», чтобы, изучая «чувственное», исследовать все-таки «сверхчувственное».

Чувственное восприятие не в состоянии отразить социальность товара, это под силу только сверхчувственному отражению. Почему же Маркс так настойчиво различает «чувственное» и «сверхчувственное»?

Да потому, что чувственное восприятие имеет объективный предел отражения, превзойти который может только сверхчувственное отражение.

Чувственную сторону товара дано ощутить каждому. А вот сверхчувственную – только политэконому. С момента этого разграничения экономисты делятся на эмпириков, коим не суждено подняться выше чувственного, и политэкономов, которым открыто сверхчувственное. И будущих политэкономов надо учить уважать «чувственное», но думать о «сверхчувственном»[1].

[1] История социального анализа сложилась таким образом, что сфера сверхчувственного состояния экономики оказалась добычей лженаучного анализа, представляющего «шестое чувство», интуитивные способности, ясновидение, телепатию, прекогниции, ретрокогниции, психометрию, экстрасенсорику, парапсихологию и прочие трансцендент-

Для Маркса переориентация внимания экономистов с «чувственного» на «сверхчувственное» настолько важна, что он уже в предисловии к первому тому «Капитала» предваряет эту идею указанием: «При анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции» (Маркс, 1960, с. 6).

Разумеется, нынешние экономисты, развращенные эмпирической вульгарностью экономикса, как могли отблагодарили Маркса – только появляется малейший намек на обобщение, начинается крик: «Это же теория! Политэкономия!» (Ах, скажите, какое преступление…)

СУДЬБА ТЕОРИИ ТОВАРНОГО ФЕТИШИЗМА

Теория товарного фетишизма – не только гениальное открытие Маркса, составившее онтологическое и гносеологическое основание научности экономического знания, но и объяснение механизма функционирования научного сознания (Атаян, 2008).

Дело еще и в том, что именно эта теория первой встречает каждого, кто собирается стать экономистом. И эта встреча определяет его личную судьбу.

Но и это еще не все: от общественной судьбы самого феномена товарного фетишизма зависит судьба уже экономической науки: сохранится товарный фетишизм – сохранится и познавательная потребность в экономической теории, отомрет товарный фетишизм – исчезнет и потребность в экономической теории. Тем не менее «теория товарного фетишизма Маркса не заняла того места, которое ему принадлежит в марксистской экономической системе. Дело в том, что марксисты и противники марксизма восхваляли теорию, признавая ее одним из самых смелых и изобретательных обобщений Маркса… Но сторонники марксизма, как и его противники, рассматривали теорию фетишизма главным образом как самостоятельную сущность, внутренне едва ли связанную с экономической теорией Маркса. Они представляют теорию товарного фетишизма как дополнение к теории стоимости, как интересное литературно-культурное отступление, которое сопровождает основной текст Маркса. Однако теория фетишизма является основой всей системы и теории ценности, в частности» (Rubin, 2013).

Между тем теория товарного фетишизма – это «ключ» к прошлому, настоящему и будущему рыночной экономики (Нуреев, 1985). Ведь там, где социальные процессы не фетишизируются (посредством овеществления или персонификации), там, где сущность не отделяет себя от формы, – там отсутствует объект социального исследования. «Карл Маркс знал термин “фетиш” из этнологических исследований фетологии 18-го века Шарля де Бросса. Исследования Шарля де Бросса касались только архаического фетишизма, в то время как Карл Маркс занял этот термин, чтобы использовать его как метафору, и термин, чтобы объяснить фетишизм в экономике» (Sahin, 2009, s. 13).

Сущностный признак феномена товарного фетишизма – неизбежность отчуждения создаваемого работником единичного фрагмента общественного результата общественного труда. «Посредством анализа товаров Маркс дает читателям возможность понять отчужденное положение рабочего. В рамках социального процесса производства рабочие взаимодействуют и соотносятся атомистически: рабочий отключен от своей собственной работы – он не контролирует и не осуществляет (сознательного индивидуального действия над материальным продуктом работы своего) ее собственными руками. Если это человеческий труд, который придает ценность продукту, но труд лишен сознательного индивидуального действия, тогда рабочие будут апатичны тому, что они производят» (Tromsness, 2016). Поэтому преодоление названного отчуждения тождественно исчезновению феномена товарного фетишизма.

но-астральные экзерциции. Поэтому способ научного познания экономики получил более точное определение – метод абстрактного анализа.

История сложилась крайне неблагоприятно для экономического учения Маркса: сначала были долгие годы завистливого замалчивания этого учения, затем погубивший его «меднотрубный» период советской догматизации (Воейков, 2012). И только сегодня свободны от фетишизма не только марксисты, но и Маркс.

В сущности, политэкономия порождена марксовым различением стоимости и полезности (потребительной стоимости). Отдав полезность «конкретникам», политэкономы оставили «стоимость» себе. Неудивительно, что товарный фетишизм сам стал для политэкономов фетишем. Еще бы! От его долговечности зависело «здоровье» экономической науки. В то же время следует признать, что «тройственная» спираль экономического развития человечества (дотоварное – товарное – посттоварное производство) слишком примитивна, чтобы можно было ею руководствоваться.

Отрицание теории товарного фетишизма имело разрушительные последствия для мировой экономической науки, но не для мировой рыночной практики. В этом проявилась объективная независимость практики от теории. И как бы ни были велики теоретические достижения экономической науки, она остается только интеллектуальным фоном самодвижения общественного производства, будучи его малозначимым субъективным фактором.

С утратой теории товарного фетишизма общественная наука фактически лишилась диалектико-материалистического инструментария осознания сложности противоречивого движения общества (о чем свидетельствует фактический уход из экономической науки категории «экономическое противоречие», понимаемое как взаимодействие разнонаправленных экономических интересов); возможности объективной субординации различных сфер общественной жизни (что иллюстрирует утрата междисциплинарных связей между экономическим знанием и другими отраслями социального знания); возможности выведения иерархически построенной системы императивов и категорий (на что указывают попытки «предметной» модели социальной системы – вне связи с достижениями экономической науки); наконец, этим ставится под сомнение основной вопрос социальной методологии – о первичности общественного бытия (что подтверждают притязания вторичных областей социального знания на статус экономического знания, включая некую помесь экономики и психологии под названием «поведенческая экономика» и «экономическая психология»)[2].

Во Франции существовал обычай: будущие политики писали эссе о Великой французской революции. Было бы правильно, если бы будущие экономисты писали подобные эссе о товарном фетишизме.

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ТЕОРИИ ТОВАРНОГО ФЕТИШИЗМА

Игнорирование одного из важнейших элементов теоретико-методологического наследия Маркса – теории товарного фетишизма, оборачивающееся нарочитым вниманием ко вторичным экономическим формам (особенно так называемой «финансиализации»), – свидетельство внутреннего кризиса экономической науки, никоим образом, однако, не влияющего на состояние и перспективы глобальной и национальной экономики. Этот кризис толкает экономистов к эмпиризму и, соответственно, схоластике.

[2] «Использование Зигмундом Фрейдом термина «фетиш», которое произошло позже Маркса, также заимствовано из антропологии. Фрейдо-марксистские теоретики (такие, как Слава Жижек) объединили психоаналитическое определение фетиша с теорией товарного фетишизма Маркса, чтобы создать теорию товара, которая использует понятие фантазии, объясняющую практику внушения. Товарный фетишизм является важным понятием в марксистской и так называемой постмарксистской теории: он играет центральную роль в работе Дьердя Лукача, особенно его концепции овеществления; он также играет центральную роль в работе Гая Дебора, который, как известно, утверждал, что окончательная форма товара будет образом; и занимает центральное место в теории потребительского общества Жана Бодрийяра» (http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110810104638104).

Видимо, «возвратная волна» существует не только в природе и обществе, но и в социальной науке (в виде эпидемии «ползучего эмпиризма»). Названная волна – своеобразная плата за покорение экономической наукой теоретических высот двухвековой давности. Но это временное отступление будет преодолено практикой современной экономики, которая рано или поздно востребует подлинно научное экономическое знание, включая ее аксиому – марксову теорию товарного фетишизма, только опираясь на которую можно подступиться к квазитоварному фетишизму.

ИСТОРИЧЕСКОЕ МЕСТО КВАЗИТОВАРНОГО ФЕТИШИЗМА

Между стадией разложения натурального хозяйства и эпохой реального формирования рыночной экономики простирается огромное социальное пространство, в рамках которого происходит становление товарного производства и общественным сознанием овладевает товарный фетишизм.

Возникающее товарное производство, теснящееся в стенах маленьких средневековых городов, является неполным, ограниченным, деформированным по одной (но главной) причине: это был «известный рынок», где известный производитель удовлетворял «спрос» известного ему потребителя. Чем это закончилось, показала история пяти веков: всюду к власти пришло третье сословие, рынок превратился в сферу взаимодействия неизвестных друг другу производителей и потребителей, а чуждое средневековому производству «рыночное одеяние» стало ему со временем привычным и родным.

ИСКУССТВЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная экономика является «смешанной»: сложным противоречивым сочетанием рыночного и нерыночного начал. Это означает, что в рамках рыночного сектора феномен товарного фетишизма реализует себя в марксовой полноте.

Нерыночный же сектор, вынужденный – в силу императива системности – принимать квазирыночное выражение (неточно понимаемое как «рынок симулякров»), объективно порождает «квазитоварный фетишизм». В экономике наступает эпоха «квазитоварного фетишизма» (Лисовская, 2013).

А поскольку в экономике креативного типа нерыночный сектор неизбежно расширяет пространственно-временные параметры, приоритет переходит к феномену «квазитоварного фетишизма» (Ефремов, 2012).

Таким образом, теория товарного фетишизма неизбежно перерастает в теорию квазитоварного фетишизма, для познания которого необходима иная методология и иной инструментарий.

КАК ТОВАРНЫЙ ФЕТИШИЗМ ВЫРОДИЛСЯ В КВАЗИТОВАРНЫЙ

Первобытный человек поклонялся окружающей его природе. Товаропроизводители поклоняются товарам, образующим окружающую их экономическую среду. И чем больше товарное производство подчиняло себе общество, тем сильнее становился и товарный фетишизм. Окончательно же он восторжествовал, когда товарное производство включило и рабочую силу – самый загадочный товар на свете.

И вот, когда товарный фетишизм (т.е. мистический взгляд на действительность (Посыпанова, 2013)) охватил всю экономику, он стал изображать из себя нечто самостоятельное (подобно носу гоголевского асессора).

Мнимая самостоятельность несамостоятельного товарного фетишизма и есть «квазитоварный фетишизм». Последний сводит социальную сущность экономики уже не к товарам, а их заменителям (Бузгалин & Колганов, 2012; Бенсаид, 2012; Богданов, 2015). Парадоксальный пример квазитоварного фетишизма какое-то время являл собой…

марксизм, который сам стал своеобразным интеллектуальным фетишем. Это вынудило Маркса заявить: «Я знаю одно, что я не марксист» (из письма Энгельса Конраду Шмидту, 5 августа 1890 г.). Своим появлением квазитоварный фетишизм обязан перерождению экономики в квазиэкономику. А вот саморазвивающаяся экономика сама определяет содержание политики и идеологии. Там же, где политика и идеология диктуют механизм движения экономике, там неизбежно появление квазиэкономики (Комаров, 2015).

Отказ от борьбы с товарным фетишизмом имел разрушительные последствия для мировой экономической науки. Но не стоит впадать в крайности: как бы ни были велики теоретические достижения политической экономии, она все равно остается лишь интеллектуальным фоном вечного самодвижения общественного производства (Атаян, 2016).

КВАЗИТОВАРНЫЙ ФЕТИШИЗМ И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

С момента появления Карла Маркса на интеллектуальной сцене Истории минуло два века, которые вместили огромное число больших и малых событий, включая вхождение в жизнь новых поколений экономистов. И именно с тех пор каждый год проходит множество теоретических сражений, где сходятся защитники и противники марксовой методологии социального анализа. Победа склоняется то на одну, то на другую сторону. И неизвестно, кто вынуждает Маркса больше страдать: то ли защитники – своей неумелой защитой, то ли противники – своими убогими нападками. А Маркс остается все тем же: великим, – и потому непонятым; гениальным, – и потому загадочным; непрочитанным, – и потому одиноким.

Если чему и учит экономика, так только осознанию: платить приходится всем, за все и всегда – как за сделанное, так и за несделанное. В нашей науке – как за то, что читали Маркса, так и за то, что не читали его. А ведь только благодаря Марксу можно понять истоки триумфа и трагедии российской экономики – двух состояний, охватывающих вековую динамику ее товарного фетишизма.

Триумф национальной экономики достигается тогда, когда она в состоянии выполнить экономические задачи, поставленные реальным положением общества. Трагедия национальной экономики – когда она не в состоянии выполнить эти задачи. Реальная экономика всегда балансирует между триумфом и трагедией.

Были ли у российской экономики триумфы? Да, когда от нее не требовали выполнения неисполнимых задач: то построения хрущевского коммунизма, то перехода к зрелому социализму, то изобилия в тяжелейший период перехода к рынку. Триумфами российской экономики являются:

- столыпинская аграрная реформа, фактически перевернувшая экономическое устройство России;
- ленинская «новая экономическая политика», буквально за год возродившая российскую экономику после пяти лет разрушительной гражданской войны;
- хрущевская аграрная реформа, давшая колхозникам гражданские права;
- косыгинская реформа перехода от формального хозрасчета к реальному;
- гайдаровские рыночные реформы, которые запустили рыночный механизм функционирования современной российской экономики.

Эти триумфы объединяет общий признак – предоставление свободы первичным экономическим субъектам, той свободы, без которой не может быть – ни конкуренции, ни рынка, ни эффективности. К сожалению, сегодня российская экономика переживает не лучшие времена. И это объяснимо: каждый экономист знает, что последние 100 лет нашу экономику сотрясали кризисы, многие из которых были порождены искусственно.

Вот почему наш народ ценой многих лишений заслужил восхождение к *необратимому* триумфу своей национальной экономики.

Благодаря марксовому анализу товарного фетишизма экономисты могут заявить во всеуслышание: **экономическая наука занимает в обществознании место, аналогичное месту физической науки в естествознании**:

- как физика объясняет все природные процессы, так и экономическая наука объясняет все социальные процессы;
- экономические законы, подобно физическим, носят универсальный характер;
- как природа не зависит от физиков, так и экономика не зависит от экономистов: мы не творим экономические законы, мы только открываем законы, скрывающиеся в сложной экономической материи.

И главный вывод: нарушение экономических законов чревато такими же катастрофическими последствиями, как и нарушение физических законов.

Противостояние с квазитоварным фетишизмом показало, что экономику ожидает триумф там, где:

- знают и чтут экономические законы;
- создан механизм самодвижения экономики:
- экономике обеспечено эволюционное развитие.

И, напротив, экономику ждет трагедия там, где:

- не считаются с экономическими законами;
- отсутствует механизм самодвижения экономики;
- экономика постоянно находится под прессом экстремальности;
- экономические законы носят самодельный характер.

Россия показала способность построить сложнейшее производство. Теперь же нам предстоит воздвигнуть нечто гораздо более сложное – современную эффективную инновационную конкурентную рыночную **экономику!** А для ее строительства нужны экономисты, которые следуют вечному завету Маркса: экономистом является тот, кто овладел редким даром: видеть невидимое, чувствовать сверхчувственное, в субъективном открывать объективное.

Так что все, жаждущие социально-эффективной экономики, – марксисты. Да не все об этом догадываются.

ОПАСНОСТЬ КВАЗИТОВАРНОГО ФЕТИШИЗМА

Современная экономика выросла из средневекового «известного» рынка. И стала рынком «неизвестным», на котором совокупное предложение пытается «вслепую» угодить совокупному спросу (Опарина & Цветкова, 2014, с. 435). Сегодня пришла уже «усталость» от «неизвестного» рынка.

Рыночная экономика всегда является «смешанной» – противоречивым сочетанием рыночного и нерыночного начал. Это значит, что товарный фетишизм может реализовать себя во всей полноте только в рамках сужающегося рыночного сектора.

А вот нерыночный сектор преобразует товарный фетишизм в «квазитоварный». В будущей креативной экономике нерыночный сектор расширит свои параметры.

В результате и товарный фетишизм неизбежно перерастет в «квазитоварный». Для его познания потребуются иная методология и иной инструментарий.

Квазитоварный фетишизм оказался опаснее «классического». Дело в том, что по мере расширения сферы прямого регулирования экономики разрастается и сфера чиновничьих институций. И именно чиновники становятся главными собственниками и главными работниками. В этих условиях квазитоварный фетишизм принимает видимость «институционального фетишизма», приписывающего мистические свойства уже бюрократическим институтам. Отсюда – вера в сверхъестественную эффективность управленческих решений чиновничьих институтов.

В квазиэкономике доминантным товаром становятся производимые чиновником циркуляры и распоряжения. Неудивительно, что реальную экономику вытесняет ее имитация – квазитоварное производство с его диковинными квазитоварами, которые неустанно изготовляются чиновничьими структурами. Посмотрите, во что превратил квазитоварный фетишизм высшую школу и науку.

Поэтому главный лозунг сегодняшнего дня: **все на борьбу с квазитоварным фетишизмом!**

ЛИТЕРАТУРА

Атаян, В. В. (2008). Товарный фетишизм как фактор детерминации сознания // *Гуманитарные и социально-экономические науки*, 5, 11–13.

Атаян, В. В. (2016). Развертывание глобальной овеществленной ценностной ориентации в XX – начале XXI века // *Философия хозяйства*, 2, 165–173.

Бенсаид, Д. (2012). Спектакль как высшая стадия товарного фетишизма. Маркс, Маркузе, Дебор, Лефевр, Бодрийяр и т.д. М.: Институт общегуманитарных исследований.

Богданов, К. А. (2015). Жевательная резинка, ленинградские подростки и товарный фетишизм в условиях развитого социализма // *Антропологический форум*, 25, 69–90.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2012). «Капитал» XXI века: симулякр как объект анализа критического марксизма // *Вопросы философии*, 11, 31–42.

Воейков, М. И. (2012). И. И. Рубин и методологические проблемы политической экономии (рефлексия дискуссий 1920-х гг.) // *Журнал экономической теории*, 2, 14–25.

Ефремов, О. А. (2012). Товарный фетишизм эпохи постмодерна: к вопросу о природе «нового» капитализма // *Философия и общество*, 2, 76–89.

Комаров, А. А. (2015). Товарный фетишизм в генезисе преступного поведения подростка, с. 33–40 / В сб.: Научные труды, № 5(10). Актуальные проблемы уголовного и уголовно-процессуального права: современное состояние и перспективы развития (Спецвыпуск: «Девиантное поведение подростков как форма проявления дефицита морального и нравственного развития личности»). Материалы Всероссийской научно-практической конференции.

Лисовская, И. В. (2013). Безграничное потребительство как кризис способа самореализации современного человека // *Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы*. Серыя 1. Гісторыя і археалогія. Філасофія. Паліталогія, 3, 86–91.

Маркс, К. (1960). Капитал. Критика политической экономии / В кн.: Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы.

Нуреев, Р. М. (1985). К вопросу о месте товарного фетишизма в теории стоимости К. Маркса // *Экономические науки (Самара)*, 2, 18–23.

Опарина, Н. А., Цветкова, Г. С. (2014). Множественность факторов демонстративного потребления: эволюция исследований // *Современные проблемы науки и образования*, 5, 435.

Посыпанова, О. С. (2013). Товарный фетишизм как «маркетинговая религия» // *Практический маркетинг*, 6, 29–38.

Сергиенко, Л. (2016). Социально-экономическая генотипическая природа человека и товарный фетишизм как один из способов ее проявления // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*, 4, 86–89.

Malitz, Z. (undated). Commodity fetishism // *Beautiful Trouble* (http://beautifultrouble.org/theory/commodity-fetishism/ – Access Date: 25.05.2018).

Robinson, A. (2010). In Theory – Karl Marx's fetishisms // *Ceasefire Magazine*, September, 23 (https://ceasefiremagazine.co.uk/in-theory-karl-marxs-fetishisms/ – Access Date: 25.05.2018).

Rubin, I. (2013). Marx's Theory of Commodity Fetishism / In: Rubin I. Essays on Marx's theory of value (https://libcom.org/library/i-marxs-theory-commodity-fetishism – Access Date: 25.05.2018).

Sahin, K. (2009). Karl Marx Warenfetischismus und seine Auswirkung auf die politische Ökonomie // *Hochschule Freie Universität Berlin* (https://www.hausarbeiten.de/document/134956 – Access Date: 25.05.2018).

Tromsness, R. (2016). Marx: A Summary of «The Fetishism of Commodities» // *Owlcation*, June 13 (https://owlcation.com/social-sciences/Analysis-of-Marx-The-fetishism-of-commodities – Access Date: 25.05.2018).

REFERENCES

Atayan, V. V. (2008). Commodity fetishism as a factor determining the consciousness. *Humanitarian and socio-economic sciences*, 5, 11–13. (In Russian.)

Atayan, V. V. (2016). Deployment of global materialized value orientation in the XX – early XXI century. *Philosophy of economy*, 2, 165–173. (In Russian.)

Bensaid, D. (2012). The play as the highest stage of commodity fetishism. Marx, Marcuse, Debor, Lefevre, Baudrillard etc. Moscow: Institute for General Humanitarian Studies Publ. (In Russian.)

Bogdanov, K. A. (2015). Chewing gum, Leningrad teenagers and commodity fetishism under developed socialism. *Anthropological forum*, 25, 69–90. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2012). «Capital» of the 21st century: simulacrum as an object of analysis of critical Marxism. *Issues of Philosophy*, 11, 31–42. (In Russian.)

Efremov, O. A. (2012). Commodity fetishism of the postmodern era: On the issue of the nature of the «new» capitalism. *Philosophy and Society*, 2, 76–89. (In Russian.)

Komarov, A. A. (2015). Commodity fetishism in the genesis of teenager's criminal behavior, pp. 33–40. In: Scientific works, 5(10). Actual problems of criminal and criminal procedural law: current state and development prospects (Special Issue: «Deviant behavior of adolescents as a form of manifestation of a deficit of moral and moral development of the individual»). Materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference. (In Russian.)

Lisovskaya, I. V. (2013). Infinite consumerism as a crisis of the way of self-realization of modern man. *Bulletin of Hrodna State University. Series 1. The history and archeology. Philosophy. political science*, 3, 86–91. (In Russian.)

Malitz, Z. (undated). Commodity fetishism. Beautiful Trouble (http://beautifultrouble.org/theory/commodity-fetishism/ – Access Date: 25.05.2018).

Marx, K. (1960). Capital. Criticism of political economy / In: Marx K., Engels F. Coll. papers, vol. 23. Moscow: State Publishing House of Political Literature. (In Russian.)

Nureev, R. M. (1985). To the question of the place of commodity fetishism in the theory of value by K. Marx. *Economics (Samara)*, 2, 18–23. (In Russian.)

Oparina, N. A. and Tsvetkova, G. S. (2014). The multiplicity of factors of demonstrative consumption: the evolution of research. *Modern problems of science and education*, 5, 435. (In Russian.)

Popynova, O. S. (2013). Commodity fetishism as a «marketing religion». *Practical marketing*, 6, 29–38. (In Russian.)

Robinson, A. (2010). In Theory – Karl Marx's fetishisms. *Ceasefire Magazine*, September, 23 (https://ceasefiremagazine.co.uk/in-theory-karl-marxs-fetishisms/ – Access Date: 25.05.2018).

Rubin, I. (2013). Marx's Theory of Commodity Fetishism. In: Rubin I. Essays on Marx's theory of value (https://libcom.org/library/i-marxs-theory-commodity-fetishism – Access Date: 25.05.2018).

Sahin, K. (2009). Karl Marx Warenfetischismus und seine Auswirkung auf die politische Ökonomie. Hochschule Freie Universität Berlin (https://www.hausarbeiten.de/document/134956 – Access Date: 25.05.2018).

Sergienko, L. (2016). Socio-economic genotypic nature of man and commodity fetishism as one of the ways of its manifestation. *RISK: Resources, information, supply, competition*, 4, 86–89. (In Russian.)

Tromsness, R. (2016). Marx: A Summary of «The Fetishism of Commodities». Owlcation, June 13 (https://owlcation.com/social-sciences/Analysis-of-Marx-The-fetishism-of-commodities – Access Date: 25.05.2018).

Voeikov, M. I. (2012). I. I. Rubin and the methodological problems of political economy (reflection of the discussions of the 1920s). *Journal of Economic Theory*, 2, 14–25. (In Russian.)

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-17-26

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ОЦЕНКА МОДЕЛИ АЛЬТМАНА ДЛЯ ГРУППЫ ГАЗПРОМ ЗА 2016 г.: ФАКТЫ И ГИПОТЕЗЫ

Гирш Ицыкович ХАНИН,
доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник Сибирского института управления
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (СИУ РАНХиГС),
г. Новосибирск, Россия,
e-mail: khaning@yandex.ru

Автор продолжает расчеты по модели Альтмана для крупнейших компаний России. На этот раз расчет производится для группы компаний Газпром в двух вариантах: по традиционной модели и модели для развивающихся рынков, к которым относится РФ. Расчет по модели на основе отчетности группы компаний Газпром показывает ее неудовлетворительное финансовое положение. Затем производится пересчет стоимости основных фондов компании, который показывает их недооценку в 7,01 раза. Коэффициент Альтмана с учетом восстановительной стоимости основных фондов по традиционной модели иллюстрирует, что компания находится в банкротном состоянии. Высказывается гипотеза, что у компании имеются офшорные счета, которые выступают залогом для кредиторов. Произведен расчет размера этих счетов. Одновременно уточняются выручка группы, размер ее оборотных фондов и прибыли. Осуществляется расчет коэффициента Альтмана с учетом наличия офшорных счетов и новых данных о выручке, оборотных фондах и прибыли. Также расчет показывает банкротное состояние группы, хотя коэффициент Альтмана оказался выше, чем в расчете без учета офшорных счетов. Лишь по модели Альтмана для развивающихся стран группа Газпром оказывается в «серой зоне». Анализируются влияние налоговой нагрузки на экономическое положение компании и причины, вынуждающие российские компании искажать бухгалтерскую и статистическую отчетность, объясняющие возможности этих искажений. На основе ранее произведенного анализа модели Альтмана для Роснефти и группы компаний Газпром делается вывод о тяжелом состоянии российской экономики, связанном с неудовлетворительным уровнем хозяйствования, некачественной институциональной средой. Делается вывод о предпочтительности использования модели Альтмана для развивающихся стран. Предлагаются направления улучшения статистики основных фондов.

Ключевые слова: *группа Газпром; российская экономика; альтернативные оценки; коэффициент Альтмана; причины искажения бухгалтерской отчетности в РФ; причины искажения статистической отчетности в РФ*

© Г.И. Ханин, 2018

ALTERNATIVE ASSESSMENT OF THE ALTMAN MODEL FOR GAZPROM GROUP FOR 2016: FACTS AND HYPOTHESES

Grigoriy I. KHANIN,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Leading Research Associate,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Siberian Institute of Management,
Novosibirsk, Russia,
e-mail: khaning@yandex.ru

The author continues to calculate the Altman model for the largest Russian companies. This time it is calculated for Gazprom Group. The calculations are made using the frameworks of the traditional model and the model for emerging markets, currently applied to Russia. The model based on the accounting statements of the Gazprom Group shows its unsatisfactory financial position. The fixed assets of the company are recalculated, showing that fixed assets are underestimated 7,01 times. The Altman coefficient, taking into account the replacement cost of fixed assets due to the traditional model, shows that the company is close to bankruptcy. A hypothesis is put forward that the company has offshore accounts which are used as a pledge for creditors. The size of these accounts is calculated. At the same time, the Group's revenue, fixed assets and profits are specified. The Altman coefficient is calculated considering the offshore accounts and new data on revenue, fixed assets and profit. The Group's bankruptcy is observed, although the Altman coefficient turned out to be higher than in case of calculation without considering offshore accounts. Only the Altman model for developing countries shows that Gazprom Group is in the gray zone. The impact of the tax burden on the company's standing is analyzed. The reasons that force Russian companies to distort accounting and statistical reporting explaining the possibilities of these distortions are analyzed. Based on the earlier analysis of Altman's model for Rosneft and Gazprom Group, the conclusion on the difficult economic situation in Russia is made which is caused by unsatisfactory economic activity and poor institutional environment. It is concluded that Altman model for developing countries is more preferable. Ways to improve the fixed assets statistics are proposed.

Keywords: *Gazprom Group; Russian economy; alternative estimates; Altman coefficient; reasons of financial statements distortion in Russia; reasons of statistical reporting distortion in Russia*

JEL classifications: *G33, H26*

Введение

В анализе финансового состояния компаний стран с рыночной экономикой давно используются модели финансовой несостоятельности (банкротства) (Львова, 2015, с. 47–84). После перехода России к рыночной экономике и освоения достижений западной финансовой науки и практики в области финансового менеджмента эти модели широко изучаются в вузах и берутся на вооружение в научных исследованиях в РФ. Среди используемых моделей наиболее широко применяется разработанная еще в 1968 г. модель Альтмана. Следует отметить, что в основном используется ее ка-

ническая форма. Между тем Альтман с учетом особенностей развивающихся стран разработал в 1983 г. существенно модифицированную модель. Принимая во внимание близость России по социально-экономическим характеристикам к развивающимся странам, представляется целесообразным производить расчеты и по этой модифицированной модели. Она может оказаться и наиболее приемлемой для России. При использовании моделей финансовой несостоятельности в России неизбежно приходится сталкиваться в гораздо большей степени, чем в западной экономике и даже в большинстве развивающихся стран, с проблемой достоверности исходной экономической информации. На это обстоятельство обращается внимание в российской научной литературе (там же, с. 75–76; см. также ряд других мест применительно к российской экономике). Поскольку в процессе многолетних исследований недостоверности советской и российской макроэкономической информации мне стали очевидными громадные искажения в экономической информации в РФ, у меня давно возникла мысль о целесообразности пересчета статистики и бухгалтерского учета предприятий для устранения этих искажений, чтобы сделать их пригодными для экономического и финансового анализа (в 2001 г. я предлагал выпуск российского варианта Moody Annual с исправленными данными). Но только сейчас руки дошли до реализации этих планов. При этом я решил начать с крупнейших российских компаний (Роснефть, группа Газпром, ОАО РЖД). Прежде всего потому, что именно они больше всего определяют настоящее и будущее российской экономики. Эти компании обнародуют также наиболее обширную информацию.

До сих пор расчеты по модели Альтмана в российской экономической литературе производились по средним и мелким предприятиям. Возможно, потому, что российские «мажоры» казались заведомо финансово состоятельными. Или потому, что исследователи опасались с ними связываться. Расчет модели Альтмана для крупнейших предприятий позволяет проложить мост между макроэкономическими и микроэкономическими исследованиями российской экономики, отсутствие которого существенно затрудняет ее анализ.

Расчет по модели Альтмана для группы компаний Газпром

Модель Альтмана является одним из важнейших показателей финансового положения компаний. Она прогнозирует их банкротство. Как и в других экономических показателях, его достоверность зависит от качества составляющих его расчета. Применительно к российским компаниям наибольшие опасения здесь вызывает достоверность оценки основных фондов. От нее зависит оценка общей величины активов и все соотношения, связанные с величиной активов. Нет нужды объяснять, что оценка по модели Альтмана крупнейших компаний определяет и общую оценку финансового состояния и будущее экономики РФ.

Мои расчеты и моих коллег показывают, что в постсоветский период, как и в советский, существует огромная недооценка стоимости основных фондов (Фомин & Ханин, 2017). Понятно, что это обстоятельство влияет на расхождение между величиной модели Альтмана, исчисляемого по официальной отчетности и с учетом поправки на недооценку основных фондов. Впервые альтернативную оценку коэффициента Альтмана с учетом недооценки основных фондов я исчислил в отношении Роснефти за 2016 г. (Ханин, 2018). Теперь попытаюсь сделать то же самое применительно к группе Газпром за тот же год.

Сначала исчислю его величину на основе официальной информации группы, содержащейся в годовом отчете и консолидированной финансовой отчетности группы Газпром за 2016 г. (см. Приложения 1, 2).

Модель Альтмана исчисляется по формуле:

$$Z = 1{,}2 \cdot X_1 + 1{,}4 \cdot X_2 + 3{,}3 \cdot X_3 + 0{,}6 \cdot X_4 + X_5,$$

где Z – коэффициент Альтмана;

X_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов;
X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;
X_3 – отношение операционной прибыли к сумме активов;
X_4 – отношение рыночной стоимости акций к сумме кредиторской задолженности;
X_5 – отношение выручки к сумме активов.

На основе официальной отчетности коэффициент Альтмана за 2016 г. для группы Газпром равняется:

$$Z_1 = 1{,}2 \cdot 0{,}19 + 1{,}4 \cdot 0{,}65 + 3{,}3 \cdot 0{,}058 + 0{,}6 \cdot 1{,}03 + 0{,}36 = 2{,}3.$$

Напомню, что для традиционной модели Альтмана безопасным является значение Z выше 2,7, критическим – значение ниже 1,8; в серой зоне находятся значения между 1,8 и 2,7 (Лаврушин, Афанасьева & Корниенко, 2011, с. 79).

Рассчитанный коэффициент Альтмана показывает неудовлетворительное, но не критическое финансовое состояние группы компаний, исходя из ее отчетности. По случайности он совпал с коэффициентом Альтмана для Бритиш Петролеум в 2016 г. и оказался заметно выше, чем у Роснефти в том же году.

Имеется необходимость в расчете также модели Альтмана для развивающихся рынков. Эта модель была разработана Альтманом на основе анализа компаний развивающихся стран (Altman, 2005). Есть все основания относить РФ к развивающимся странам и по существу, в соответствии с большинством ее социально-экономических показателей, и по формальным причинам: она входит в эту группу по статистике международных организаций. Модель Альтмана для развивающихся стран исчисляется по следующей формуле:

$$Z_2 = 3{,}25 + 6{,}5 \cdot X_1 + 3{,}26 \cdot X_2 + 6{,}72 \cdot X_3 + X_4.$$

Для модели Альтмана для развивающихся стран в безопасную зону входят значение коэффициента Z в интервале 8,15–5,65, в серую зону – значения в интервале 5,65–3,75, в опасную зону значения в интервале 3,20–1,75 (Altman, 2005, p. 311).

Расчет Z_2 по формуле Альтмана для развивающихся стран дал следующий результат:

$$Z_2 = 3{,}25 + 6{,}5 \cdot 0{,}19 + 3{,}26 \cdot 0{,}65 + 6{,}72 \cdot 0{,}058 + 1{,}03 = 8{,}02.$$

По формуле Альтмана для развивающихся стран группа компаний Газпром попадает в безопасную зону, исходя из ее отчетности.

Теперь посмотрим, как изменится величина коэффициента Альтмана под влиянием переоценки основных фондов. В качестве основы для определения восстановительной стоимости основных фондов группы Газпром я избрал стоимость 1 км газопроводов по балансовой стоимости и на основе капиталовложений компании в 2016 г. При этом я исходил из того, что газопроводы, с одной стороны, – наиболее капиталоемкий элемент основных фондов компании, а с другой – наиболее доступный для сравнительного расчета в силу однородности.

В 2016 г. в РФ имелось 169 тыс. км газопроводов (Росстат, 2017, табл. 20.20), и все они принадлежали Газпрому. В то же время стоимость основных фондов группы Газпром на 31 декабря 2016 г. составила 11,5 трлн рублей. Следовательно, 1 км газопроводов оценивался в 64 млн рублей. По сравнению с 2015 г. протяженность газопроводов в РФ выросла на 1 тыс. километров (там же). Объем капиталовложений группы Газпром в 2016 г. составил 1344,2 млрд рублей (там же). Отсюда на 1 км газопроводов по восстановительной стоимости приходится 1344,2 млн рублей, а соотношение восстановительной и балансовой стоимости 1 км составляет 21 раз. Однако здесь сравниваются несопоставимые величины. Дело в том, что в активе баланса стоимость основных

фондов показывается по остаточной стоимости; для сопоставимости ее следует довести до полной стоимости. В балансе группы я необходимых данных не обнаружил. Поэтому пришлось обратиться к нашим расчетам по всей экономике РФ с учетом восстановительной стоимости основных фондов. По этим расчетам в 2015 г. износ основных фондов составил 64,4%[1]. Отсюда стоимость основных фондов по полной стоимости для группы составит в 2016 г. 32,39 трлн рублей, а стоимость 1 км газопровода – 191,6 млн рублей; соотношение восстановительной и балансовой стоимости основных фондов составит 7,01 раза. Это соотношение близко к нашим расчетам по всей российской экономике (Фомин & Ханин, 2017, с. 27). Изменения экономических показателей компании в результате переоценки основных средств по восстановительной стоимости представлены в Приложении 3. Ввиду того что в отчетности группы компаний не указывается объем амортизационных отчислений, приходится ее рассчитывать исходя из объема основных фондов. В качестве нормы амортизационных отчислений приму ее норму по газовой промышленности СССР во второй половине 1980-х гг., когда она составила в среднем 8% к стоимости основных фондов (Промышленность СССР, 1988). Насколько мне известно, эта норма в постсоветский период не менялась.

Для определения величины нераспределенной прибыли после переоценки основных средств я использовал соотношение между нераспределенной прибылью и операционной прибылью по балансу группы Газпром: 11,0 / 0,997 = 11,03.

Коэффициенты модели Альтмана после переоценки основных средств представлены в Приложении 4. Обращает на себя внимание ничтожная величина отношения оборотного капитала к активам (0,038). При такой величине работа компании оказывается невозможной.

Расчет по модели Альтмана с учетом восстановительной стоимости основных фондов по группе компаний:

$$Z = 1{,}2 \cdot 0{,}038 + 1{,}4 \cdot (-0{,}57) + 3{,}33 \cdot (-0{,}05) + 0{,}6 \cdot 1{,}03 + 0{,}07 = -0{,}23.$$

Полученная величина коэффициента Альтмана показывает банкротное состояние группы Газпром. Тем не менее он, пусть и медленно, расширяет сеть газопроводов и создает другие новые объекты, получает кредиты во вне и внутри страны, имеет в 2016 г. международный кредитный рейтинг Standard & Poor's хотя и неблагоприятный, но не предбанкротный.

Произведу расчет модели Альтмана по формуле для развивающихся стран с учетом переоценки основных средств:

$$Z_2 = 3{,}25 + 6{,}5 \cdot 0{,}038 + 3{,}2 \cdot (-0{,}57) + 6{,}72 \cdot (-0{,}05) + 1{,}03 = 2{,}367.$$

И по этой формуле группа Газпром попадает в опасную зону.

Предполагаю, что группа компаний Газпром, как и Роснефть, использует офшорные счета для сокрытия выручки, прибыли и оборотного капитала. Эти офшорные счета используются и как залог при получении кредитов. Кредиторам, полагаю, предоставляется консолидированная отчетность, включающая офшорные счета группы. Приму сокрытие выручки, как и для нефтяной компании, в размере 30% от официальной. Соответственно, вырастет выручка компании, объем оборотных и всех активов, операционная и нераспределенная прибыль. Экономические показатели группы Газпром с учетом офшорных счетов представлены в Приложении 5. Коэффициенты модели Альтмана после открытия офшорных счетов представлены в Приложении 6.

Теперь посчитаю коэффициент Альтмана по скорректированным данным с учетом офшорных счетов:

$$Z_3 = 1{,}2 \cdot 0{,}26 + 1{,}4 \cdot (-0{,}186) + 3{,}33 \cdot (-0{,}017) + 0{,}6 \quad 1{,}04 + 0{,}073 = 0{,}684.$$

[1] Годовой отчет группы компаний Газпром за 2016 год, с. 10.

Как видим, группа компаний Газпром оказывается в ярко выраженном банкротном состоянии.

Теперь рассчитаю модель Альтмана для развивающихся стран:

$$Z_3 = 3{,}25 + 6{,}5 \cdot 0{,}26 + 3{,}26 \cdot (-0{,}186) + 6{,}73 \cdot (-0{,}017) + 1{,}04 = 5{,}27.$$

По модели для развивающихся стран группа Газпром с учетом офшорных счетов входит в серую зону (ближе к ее верхней границе). Обращаю внимание на то, что появление офшорного счета позволило нормализовать долю оборотных активов в сумме активов. Замораживание иностранных активов российских компаний в результате экономических санкций, следовательно, сильно ударит не только по олигархам (чему в России, по понятным причинам, многие радуются), но и по экономическому положению многих компаний и населению.

Следует рассмотреть влияние на деятельность группы Газпром величины налогового бремени. В 2016 г. группа компаний уплатила в бюджеты всех уровней налога на прибыль 288 млрд рублей и других налогов на сумму 900,4 млрд рублей[2]. Итого – 1,19 трлн рублей. Для того чтобы оценить величину налогового бремени, необходимо к выручке компании добавить все налоги, кроме налога на прибыль, поскольку эти налоги не включаются в ее выручку по методологии Росстата. Тогда ее выручка с учетом офшорного счета составит 8,84 трлн рублей. Налоговое бремя составит 1,1 / 8,84=0,124, или 12,4%. Это по международным меркам весьма умеренная налоговая нагрузка на энергетические компании (Жаворонкова, 2015, с. 29). Она не могла в отличие от российских нефтяных компаний негативно сказаться на экономическом положении компании.

Причины искажений в финансово-экономической отчетности российских компаний и благоприятные условия для этих искажений

Грубейшие ошибки в результатах официальной финансово-экономической отчетности группы компаний Газпром позволяют определить причины и условия искажений экономической отчетности в российских компаниях. Прежде всего они призваны обеспечить увод финансовых средств компании на офшорные счета компании и ее собственников, уйти от налогов на прибыль и НДС. Не менее важно, что они позволяют скрыть от государства, общественности, акционеров, кредиторов и инвесторов, работников предприятия печальные результаты деятельности компании и увести от ответственности руководство компании. Для группы Газпром возможности искажений расширяются в связи с тем, что в ее состав входят крупные банки, которые, в сущности, являются карманными.

Благоприятные условия для этих искажений создаются безответственностью аудиторов, слепотой и некомпетентностью государства, акционеров, финансовых аналитиков, рейтинговых агентств, деловых СМИ. Облегчает эти вольные и невольные искажения слабое знакомство российских экономистов с проблемой значимости и даже сущности восстановительной стоимости основных фондов.

Выводы для российской экономики и статистики

Проделанные мною расчеты по группе компаний Газпром подтверждают выводы, сделанные ранее (Ханин, 2018) в связи с расчетом по модели Альтмана для Роснефти.

1. Российская экономика находится в опасном положении (Ханин & Фомин, 2017). Если эта оценка на основе положения в Роснефти могла бы показаться случайной, то применительно к одной из крупнейших в мире компаний и притом в отрасли с огромными конкурентными преимуществами не может вызвать сомнений.

2. Отчетность российских компаний вследствие своей недостоверности создает огромные трудности для ее анализа акционерами, кредиторами и инвесторами, фи-

[2] Годовой отчет группы компаний Газпром за 2016 год, с. 97, 99.

нансовыми аналитиками, рейтинговыми агентствами, деловыми СМИ, деятельности налоговой службы РФ.

3. Статистические данные РФ, основывающиеся преимущественно на отчетности компаний, являются крайне недостоверными. Особенно это относится к оценке величины финансовых и материальных активов, финансовых результатов. Недостоверность значительной части экономической информации создает огромные трудности в деятельности государства по анализу состояния экономики и выработке экономической политики.

4. Институциональное состояние российского общества оказывается крайне неудовлетворительным. Это относится в меньшей степени к самим предпринимателям, действующим часто в силу печальной необходимости. В гораздо большей степени – к государству, определяющему налоговую и другую экономическую политику, анализирующему состояние экономики. Статистическая служба – важнейший орган государства – многими десятилетиями не способна добиться от хозяйственных субъектов объективной оценки основных фондов. Малокомпетентными оказываются отечественные и иностранные аудиторские и рейтинговые компании, деловые СМИ, значительная часть российской экономической науки, некритически воспринимающая официальную статическую информацию компаний и Росстата.

5. Следует по требованию государства срочно провести переоценку основных фондов компаний по их восстановительной стоимости.

6. Желателен для удобства кредиторов и акционеров по примеру США (Moody's Annual) выпуск справочника по российским компаниям с достоверной информацией о них.

Заключение

Проделанный на основе модели Альтмана анализ экономического и финансового состояния группы Газпром позволяет сделать важные выводы не только в отношении ее возможного будущего при неблагоприятном развитии событий в экономике РФ и мира (например, снижении мировых цен на нефть или исчерпание резервных и валютных фондов государства), но также и относительно будущего развития экономики РФ, тесно связанного с развитием группы Газпром. Разумеется, финансовый анализ следует дополнить технико-экономическим анализом. Это дело экономистов-газовиков. Предполагаю, что наряду с объективными факторами сыграли роль некомпетентность в управлении компании, неоправданные привилегии ее руководства в оплате и других бытовых удобствах.

Как мне представляется, реализованные применительно к группе Газпром методы имеют более обширное использование. Речь идет о широком применении модели Альтмана для развивающихся стран и уточнении многих экономических показателей в связи с расчетом восстановительной стоимости основных фондов и учета офшорных счетов компаний.

Разумеется, я отдаю себе отчет в несовершенстве проделанных расчетов, связанных с неточностью исходных данных и известной субъективностью некоторых гипотез. Надеюсь, последующие исследования позволят ослабить эти недостатки.

Выражаю благодарность д.э.н. профессору В.В. Вольчику за ценные советы в процессе подготовки статьи.

ЛИТЕРАТУРА

Жаворонкова, Е. Н. (2015). Анализ налоговой нагрузки в нефтяной отрасли в разрезе крупнейших российских и иностранных компаний // *Государственное управление. Электронный вестник*, 50.

Лаврушин О. И., Афанасьева О. И., Кориенко С. П. (2011). Банковское дело: современная система кредитования. М.

Львова, Н. А. (2015). Финансовая диагностика предприятия. М.

Промышленность СССР (1987). Статистический сборник. М., 286 с.

Росстат (2017). Российский статистический ежегодник. М.

Фомин, Д. А., Ханин, Г. И. (2017). Динамика основного капитала экономики РФ в постсоветский период (1992–2015 годы) // *Проблемы прогнозирования*, 4.

Ханин, Г. И. (2018). Российские промышленные компании и кредиторы в плену лукавых цифр (на примере нефтяной промышленности): факты и гипотезы (в печати). В сокращенном виде: Ханин, Г. И. (2018). Формула Альтмана без лукавых цифр (на примере нефтяной промышленности) // *Банковское дело*, 3, 20–22.

Ханин, Г. И., Фомин, Д. А. (2017). Постсоветское общество и российская макроэкономическая статистика // *Мир России*, 2, 63–81.

Altman, E. I. (2005). An emerging market credit scoring system for corporate bonds // Emerging Market Review, 6. [Цит. по: Львова, Н. А. (2015). Финансовая диагностика российских предприятий с применением модели Альтмана для развитых и развивающихся рынков // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 8.]

REFERENCES

Altman, E. I. (2005). An emerging market credit scoring system for corporate bonds // Emerging Market Review, 6. [Op. cit.: Lvova, N. A. (2015). Financial diagnostics of Russian enterprises using the Altman model for developed and emerging markets // Financial analytics: problems and solutions, 8.]

Fomin, D. A. and Khanin, G. I. (2017). Dynamics of the fixed capital of the Russian economy in the post-Soviet period (1992–2015). *Problemy Prognozirovaniya [Problems of forecasting]*, 4. (In Russian.)

Industry of the USSR (1987). Statistical collection. Moscow, 286 p. (In Russian.)

Khanin, G. I. (2018). Russian industrial companies and creditors are captivated by sly figures (on the example of the oil industry): facts and hypotheses (In press). Brief version: Khanin, G. I. (2018). The Altman formula without sly figures (on the example of the oil industry). *Bankovskoe Delo [Banking]*, 3, 20–22. (In Russian.)

Khanin, G. I. and Fomin, D. A. (2017). Post-Soviet Society and Russian Macroeconomic Statistics. *Mir Rossii*, 2, 63–81. (In Russian.)

Lavrushin, O. I., Afanasyeva, O. I., and Koriyenko, S. P. (2011). *Banking: a modern credit system*. Moscow.

Lvova, N. A. (2015). Financial diagnostics of the enterprise. Moscow. (In Russian.)

Rosstat (2017). Russian Statistical Yearbook. Moscow. (In Russian.)

Zhavoronkova, E. N. (2015). Analysis of the tax burden in the oil industry by major Russian and foreign companies. *Public administration. Electronic bulletin*, 50. (In Russian.)

Приложение 1

Экономические показатели группы Газпром за 2016 г. (все показатели, кроме выручки на 31 декабря 2016 г.)

№ п/п	Наименование	Величина показателя, трлн руб.
1	Выручка	6,11
2	Оборотные активы	3,23
3	Основные средства	11,0
4	Сумма активов	16,92
5	Кредиторская задолженность	3,579
6	Операционная прибыль	0,997
7	Нераспределенная прибыль	11,0
8	Капитализация	3,7

Источники: годовой отчет группы Газпром за 2016 г., Баланс группы Газпром за 2016 г.

Приложение 2

Расчет коэффициентов модели Альтмана

X_1 = 3,23 / 16,92 = 0,19 (2; 4)
X_2 = 11,0 / 16,92 = 0,65 (7; 4)
X_3 = 0,997 / 16,92 = 0,058 (6; 4)
X_4 = 3,7 / 3,579 = 1,03 (8; 5)
X_5 = 6,11 / 16,92 = 0,36 (1; 4)

Источник: Приложение 1 (в скобках номера строк Приложения 1).

Приложение 3

Экономические показатели группы Газпром в результате переоценки основных средств

№ п/п	Наименование показателя	Величина показателя, трлн руб.
1	Выручка	6,11
2	Оборотные активы	3,23
3	Основные средства по остаточной стоимости	11,0
4	Восстановительная стоимость основных средств по остаточной стоимости (величина показателя строки 3, умноженная на 7,01)	77,11
5	Разница (величин показателей строк 4; 3)	66,11
6	Активы до переоценки основных средств	16,92
7	Активы после переоценки основных средств (сумма величин показателей строк 5; 6)	83,03
8	Кредиторская задолженность	3,579
9	Дополнительная амортизация в связи с переоценкой основных фондов (величина показателя строки 5, умноженная на 0,08)	5,29
10	Операционная прибыль до переоценки основных средств	0,997
11	Операционная прибыль после переоценки основных средств (разница величин показателей строк 10; 9)	–4,29
12	Нераспределенная прибыль после переоценки основных средств (величина показателя строки 11, умноженная на 11,03)	–47,32
13	Капитализация компании	3,7

Приложение 4

Расчет коэффициентов модели Альтмана после переоценки основных средств

X_1 = 3,23 / 83,03 = 0,38 (2; 7)
X_2 = –47,32 / 83,03 = –0,57 (12; 7)
X_3 = –4,29 / 83,03 = –0,05 (11; 7)
X_4 = 3,7 / 3,579 = 1,03 (13; 8)
X_5 = 6,11 / 83,03 = 0,07 (1; 7)

Источник: Приложение 3 (в скобках строки Приложения 3).

Приложение 5

Экономические показатели группы Газпром с учетом офшорных счетов

№ п/п	Наименование показателя	Величина показателя, трлн руб.
1	Выручка до офшорного счета	6,11
2	Выручка после офшорного счета (величина показателя строки 1, умноженная на 1,3)	7,94
3	Разница (величин показателей строк 2; 1)	1,83
4	Величина офшорного счета (15 · (величина показателя строки 3, умноженная на 0,9))	24,705
5	Оборотные активы до офшорного счета	3,23
6	Оборотные активы поле офшорного счета (сумма величин показателей строк 4; 5)	27,94
7	Активы до офшорного счета	83,03
8	Активы после офшорного счета (сумма величин показателей строк 4; 7)	107,73
9	Прибыль от офшорного счета (величина показателя строки 4, умноженная на 0,1)	2,47
10	Операционная прибыль до офшорного счета	–4,29
11	Операционная прибыль после офшорного счета (сумма величин показателей строк 9; 10)	–1,82
12	Нераспределенная прибыль после офшорного счета (величина показателя строки 11, умноженная на 11,03)	–20,07
13	Капитализация компаний	3,7
14	Кредиторская задолженность	3,579

Источник: Приложение 3.

Приложение 6

Расчет коэффициентов модели Альтмана после открытия офшорных счетов

X_1 = 27,94 / 107,73 = 0,26 (6; 8)
X_2 = –20,07 / 107,73 = –0,186 (12; 8)
X_3 = –1,82 / 107,73 = –0,017 (11; 8)
X_4 = 3,7 / 3,579 = 1,03 (13; 14)
X_5 = 7,94 / 107,73 = 0,074 (2; 8)

Источник: Приложение 5 (в скобках строки Приложения 5).

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-27-45

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ: СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОЕ РАЗВИТИЕ[1]

Виталий Леонидович ТАМБОВЦЕВ,
доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru;

Ирина Андреевна РОЖДЕСТВЕНСКАЯ,
доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия,
e-mail: irozhdestv@gmail.com

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

Цель статьи – очертить контуры институциональной теории планирования (ИТП) и обосновать возможность ее трактовки как общей теории планирования. Для этого мы вкратце характеризуем существующее разнообразие теорий планирования и описываем основные достижения в области применения идей новой институциональной экономической теории (НИЭТ) в исследованиях планирования. С нашей точки зрения, ИТП – это теория, в рамках которой планирование описывается как последовательность взаимодействий индивидов, – плановиков и стейкхолдеров непосредственных и конечных результатов планирования, – осуществляемых под влиянием стимулов, формируемых в конкретных условиях внутренней и внешней институциональной среды системы планирования. Исходя из значимости стимулов для успешности планирования, мы вводим следующие типы ситуаций планирования:

– самопланирование, в рамках которого индивид планирует свои собственные действия;

– коллективное планирование, при котором группа индивидов сообща, формируя в ходе обсуждения консенсус, определяет будущие действия ее участников;

– планирование по поручению, когда группа индивидов поручает другим индивидам (в том числе из состава самой группы) сформировать план будущих действий участников этой группы;

– директивное планирование, в рамках которого группа индивидов формирует план действий участников другой группы, при отсутствии прямого поручения со стороны последних сделать это.

В качестве примера применения этой типологии выявлено, какие институциональные факторы в разных ситуациях планирования влияют на

[1] Статья подготовлена в рамках научных исследований, выполняемых при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект № 17-18-01324) «Устойчивое развитие экономики территорий на основе сетевого взаимодействия малых городов и районных центров».

© В.Л. Тамбовцев, И.А. Рождественская, 2018

стимулы плановика обеспечить высокое качество планов. Исходя из проведенного анализа, делается вывод о возможности формирования на базе ИТП общей теории планирования.

Ключевые слова: *теория планирования; новая институциональная экономическая теория; стимулы плановика*

INSTITUTIONAL PLANNING THEORY AS A GENERAL PLANNING THEORY: STATE OF THE ART AND FURTHER DEVELOPMENT

Vitaliy L. TAMBOVTSEV,
Doct. Sci. (Econ.), Senior Staff Scientist,
Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru;

Irina A. ROZHDESTVENSKAYA,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: irozhdestv@gmail.com

The purpose of the article is to outline the basic features of the institutional theory of planning (ITP) and to justify its interpretation as a general planning theory. For this, we briefly describe the existing diversity of planning theories and the main achievements of the new institutional economics (NIE) in planning studies. From our point of view, ITP is a theory in which planning is described as the sequence of (inter-) actions of individuals – planners and stakeholders of immediate and final planning results – carried out under the influence of incentives formed in specific conditions of the internal and external institutional environment of the planning system. Proceeding from the importance of incentives for the planning success, we introduce the following types of planning situations:

Self-planning, with the individual planning one's own actions.

Collective planning, with a group of individuals together forming a consensus during the discussion, determining the future actions of the group members.

Planning on behalf of somebody, with a group of individuals entrusting other individuals (including the group members) to draw up the framework for action for the group members.

Directive planning, with a group of individuals drawing up an action plan for another group members without the direct instructions from the latter ones.

To illustrate this typology application, we show which institutional factors in different planning situations affect the planner's incentives to ensure high quality plans. Based on the analysis, a conclusion is made on the possibility of building the general theory of planning on the basis of ITP.

Keywords: *planning theory; new institutional economics; planner's incentives*

JEL classifications: *B52, D02, D23, O21, P11*

Введение. Нужна ли теория планирования?

В условиях ограниченности ресурсов любые индивиды и их группы (организации) сталкиваются с задачами их распределения для достижения своих целей наилучшим с их точки зрения образом. Постановка и решение таких задач, как легко видеть, представляет собой не что иное, как процесс планирования – разработку и принятие плана. Планированием, таким образом, пронизана вся человеческая деятельность, за исключением случаев спонтанных или инстинктивных действий.

Люди планируют и действуют в окружении других людей, а их действия часто имеют последствия, выходящие за рамки запланированных результатов. Эти последствия могут касаться других людей, влиять на уровень их благосостояния. Во избежание последующих конфликтов в случае негативного влияния (более или менее) рациональный индивид сталкивается с необходимостью согласования своих планов с планами других индивидов. Такое согласование обычно имеет характер переговоров, в которых стороны, преследуя собственные интересы, стремятся найти взаимовыгодное решение.

Исключение составляют ситуации, в которых потенциал насилия одной стороны много выше, чем у другой, поэтому возможные в будущем конфликты в связи с возникающими негативными экстерналиями не вызывают у такого индивида (или группы) желания согласовать свои планы с потенциальными «потребителями» этих экстерналий. Такое «движение напролом» имеет свои пределы, поскольку, во-первых, связано с непроизводительным расходованием ресурсов, а во-вторых, может столкнуться с организованным сопротивлением со стороны многих индивидов, затрагиваемых негативными экстерналиями несогласованных (односторонних) действий, чей совокупный потенциал насилия может превысить таковой у «независимого» актора.

Поэтому типичной является ситуация *координации* планов. Она может иметь как пассивный, так и активный характер. В первом случае индивид, не вступая в прямые переговоры, стремится предугадать как отдаленные последствия своих действий, так и действия (реакции) других индивидов на них, а также их действия, не связанные с его действиями, и их последствия для себя. Успешность такого предвидения лимитирована, очевидно, уровнем ограниченности рациональности индивида, полнотой его знаний и т.п. Во втором случае место прогнозирования (угадывания) занимает прямой обмен информацией о намерениях сторон, намечаемых действиях и т.п. Здесь также есть свои пределы возможностей, связанные уже не только с ограниченной рациональностью участников, но и с их потенциальным *оппортунизмом*, т.е. использованием хитрости, обмана и коварства для достижения своих целей.

Будучи принятым в результате соответствующего решения, план приобретает свойство *нормативности*, предписательности, определяя будущие действия его субъекта, а нарушение плана может повлечь за собой наказание нарушителя.

Отмеченные моменты свидетельствуют как о значимости планирования на разных уровнях организации экономики и общества, так и о тех сложностях, с которыми оно может столкнуться (и сталкивается) на практике. В таких условиях особую важность приобретают *теоретические* исследования планирования, нацеленные на выявление общих и частных закономерностей функционирования систем планирования, связей между устройством последних и практической ценностью формируемых планов и т.п. С нашей точки зрения, такого рода разработки могут (при желании опереться на них) как минимум предотвратить непроизводительные усилия и расходы субъектов планирования на создание систем, неадекватных условиям, в которых они должны работать. В идеальном случае общая теория может показать, какие типы планов и плановых систем наилучшим образом соответствуют сложившимся условиям в экономике и обществе.

Однако сформулированная точка зрения не является единственной. Так, около 40 лет назад Т. Гэллоуэй и Р. Мэхейни заявили о необходимости создания теории, которая бы интегрировала «процедурные и содержательные элементы теории плани-

рования так, чтобы отразить множественность связей процесс – объект в текущей практике планирования» (Galloway & Mahayni, 1977, p. 62). Несколько позже С. Мандельбаум, сформулировав неочевидные критерии, которым должна, по его мнению, отвечать общая теория планирования, показал, что таковая невозможна (Mandelbaum, 1979). Двадцать лет спустя Э. Александер продемонстрировал, как может быть устроена общая теория планирования (Alexander, 1998), а еще восемь лет спустя К. Донейги и Л. Хопкинс подтвердили, что общая теория планирования не только возможна, но и полезна (Donaghy & Hopkins, 2006).

То, что теория планирования (ТП) должна в первую очередь *объяснять* практику планирования, вскрывать *причинные связи*, обусловившие наблюдаемые ситуации, отмечали на протяжении ряда лет многие исследователи (Poulton, 1991; Flyvbjerg, 2009; Lord, 2014), в то время как другие подчеркивали преимущественно *нормативный* характер этой теории (Feldman, 1995; Harris, 1997).

Таким образом, даже по самым общим вопросам научного анализа планирования налицо отсутствие единства суждений.

Разнообразие теорий планирования

Становление области теоретического знания, включающей различные варианты ТП, долгое время происходило «под знаком» дебатов между сторонниками государственного планирования и его противниками в 1930–1940-е гг. (Klosterman, 1985), которые концентрировались преимущественно вокруг противопоставления плана и рынка. Сторонники ссылались на провалы рынка, обусловленные существованием экстерналий и общественных благ[2], доказывая, что планирование – это способ реализации общественных интересов, якобы тесно связанных с общественными благами[3]. Противники же подчеркивали потенциально высокую цену провалов государства, вероятность появления которых также весьма высока, учитывая трудно контролируемое влияние групп специальных интересов. Хотя отголоски этой дискуссии продолжают оставаться в сфере внимания исследователей (см., напр.: Hefetz & Warner, 2007; Tasan-Kok & Baeten, 2012), но волнуют их в последние десятилетия иные вопросы, больше связанные с процессами, формами и методами планирования, нежели чем с оправданием его существования в рыночной экономике[4].

Разнообразие подходов к этим вопросам было и остается столь большим, что породило несколько классификаций ТП. Одна из первых, предложенная А. Фалуди, подразделяла ТП на содержательные (substantive) и процедурные (procedural) теории (Faludi, 1973). Первые, имея междисциплинарный характер, анализировали объект планирования: транспортную инфраструктуру, жилищное строительство, ландшафты и т.п., в то время как вторые – методы принятия плановых решений. Критика этого подхода заключалась в первую очередь в том, что он характеризовался как «аполитичный», сводивший процедурные ТП исключительно к техническим вопросам (Thomas, 1982). Тем не менее это разграничение прочно вошло в характеристику теорий планирования.

Иной подход к типологии ТП избрали Б. Хадсон и другие, выделившие в их множестве пять подходов: сводный (synoptic), инкрементный, трансакционный (transactive), правозащитный (advocacy) и радикальный (Hudson et al.,1979). Будучи по сути дела эмпирической и эклектичной, эта типология соединяла политический и процедурный аспекты планирования. Сводный подход заключался во всеобъемлющем характере

[2] См., напр.: Lee, 1981.

[3] Что является заблуждением, см. (Тамбовцев, 2014).

[4] Мы намеренно не касаемся здесь разработок по планированию, выполненных в СССР и других соцстранах. Несмотря на то что на практике планирование буквально пронизывало все функционирование экономики (да во многом и общества), *позитивная* теория планирования в то время не была разработана. Многочисленные книги и статьи, посвященные этой теме, имели ясно выраженный *нормативный* характер. Вероятно, это объясняется тем, что в позитивной теории просто не было нужды: ведь все «теоретическое основание» планирования заключались в «законе» планомерного развития социалистической экономики, которое постулировалось как очевидная антитеза стихийному развитию экономики капиталистической.

разрабатываемых планов, которые должны охватывать все основные компоненты и подсистемы объекта планирования, основываясь на рациональных решениях. Инкрементный подход, следуя трактовке политического процесса Ч. Линдбломом (Lindblom, 1959) не как рационального принятия решений, а как «прокарабкивания» (muddling through) через массу привходящих обстоятельств, схожим образом понимал и процесс планирования. Трансакционный подход, подчеркивая важность вовлечения людей, затрагиваемых намечаемыми плановыми решениями, в их разработку и принятие, непосредственно опирался на демократическое политическое устройство стран. Правозащитный подход основывался на необходимости учитывать в планировании интересы обездоленных групп, обычно не представленных в политическом процессе. Наконец, в рамках радикального подхода Хадсон и другие выделяют два направления: одно, близкое к трансакционному подходу, отмечающее важность развития личности, кооперативного духа и свободы от манипуляций со стороны власти; и другое, подчеркивающее значимость классовой борьбы и необходимость преодоления «мандаринизма» в планировании территориального развития сообществ.

Орен Ифтахель, предлагая сложную типологию компонентов ТП использования земельных ресурсов, выстраивает ее вокруг трех направлений обсуждения:

(а) аналитического, стремящегося раскрыть суть планирования как социально-экономического феномена;

(б) урбанистического, сопоставляющего существующие и перспективные формы совместного проживания членов различных сообществ;

(в) процедурного, в котором сталкиваются альтернативные подходы к организации процессов принятия плановых решений (Yiftachel, 1989).

Выделенные «потоки» дебатов взаимно пересекаются, что обеспечивает не только возможность их (частичного) синтеза, но и выявление лакун в проблематике планирования. Такой подход, по мнению его автора, позволяет во многом преодолеть разрыв не только между содержательными и процедурными ТП, но и между позитивным и нормативным подходами к планированию.

Д. Коннелл, говоря не о направлениях, а о школах «плановой мысли» (Schools of Planning Thought), разграничивает их по смешанным политико-философским основаниям, выделяя сторонников «новых правых» (максимальная свобода рынков, минимальное плановое вмешательство), марксизма и критической теории (критика не теории, а содержания планирования, защиты в нем интересов капиталистов), прагматизма («планирование – это то, что делают плановики»), правозащитников (необходимость учета интересов обездоленных), постмодернизма (отрицание общих ценностей, ценностно-нейтральной науки и прогресса) и коллаборативного планирования (соединение позитивистского рационализма и постмодернистского плюрализма, всеобъемлющие планы, формируемые инклюзивно) (Connell, 2010).

Оригинальный вариант классификации ТП, базирующийся на «пост-позитивистских» философских предпосылках, предложил Ф. Оллмендинджер. Он выделил «*обрамляющую теорию*» (Framing Theory), выполняющую роль эпистемологии в теоретическом знании о планировании, «*экзогенную теорию*» (Exogenous Theory), включающую теорию демократии, когнитивную психологию, теорию регулирования, теорию федеративных отношений и т.п., *социальную теорию*, включающую основные социологические подходы, *социальное научное философское понимание* (Social Scientific Philosophical Understandings) и *специфические теории планирования* (Indigenous Planning Theory), под разными углами зрения изучающие собственно планирование (Allmendinger, 2002).

В последние годы наметилось еще одно разграничение: ТП, создаваемые на «глобальном Севере» и на «глобальном Юге» (Watson, 2016). Первые отражают реалии устоявшейся институциональной среды «старых» демократий, в то время как вторые – неоднозначные политико-экономические условия ухода от колониального прошлого, и

эти различия условий не могут не сказываться на содержании как теорий, так и практик планирования.

С нашей точки зрения, во всем многообразии подходов к классификации ТП, тем или иным способом «размещающих» их в системе научных знаний, явно отсутствует их привязка к той или иной из *более общих научных теорий*[5]. Ведь планирование – один из видов координационных деятельностей, осуществляемых на разных уровнях организации общества. Эти деятельности изучаются многими науками, такими как экономическая, политическая, социологическая, социально-психологическая и т.д., каждая из которых анализирует (или может анализировать) планирование под своим углом зрения. Многие из упомянутых выше ТП совмещают в себе подходы нескольких наук, в то время как другие основываются только на одной из них.

Как представляется, классификация ТП по «базовой» науке из числа изучающих общество[6] могла бы внести значимый вклад в «картографию» всей их совокупности. Не ставя перед собой такую задачу, остановимся только на одном из направлений ТП, фактически существующем на протяжении ряда лет, но не позиционирующем себя как отдельную теорию, – институциональной теории планирования (ИТП).[7]

Формирование и состояние институциональной теории планирования

Словосочетание «институциональная теория» (Institutional Theory) нечасто встречается в текстах, посвященным разным вопросам экономической науки. Его наиболее общее, как представляется, значение можно выразить следующим образом: это «теоретический подход к анализу социальных (в частности, организационных) феноменов, который рассматривает социальный мир как состоящий из институтов – устойчивых правил, практики и структур, устанавливающих условия действий» (Lawrence & Shadnam, 2008, pp. 2288–2289). Когда исследователи говорят об институциональной теории какого-то объекта или процесса, обычно речь идет о применении того или иного варианта институционализма к анализу некоторого феномена (см., напр.: Kostova et al., 2008), причем, какой именно вариант институционализма применяется, не всегда указывается в явном виде. По нашему мнению, наиболее перспективной среди всех вариантов институционализма является *новая институциональная экономическая теория* (НИЭТ), которую мы далее и будем иметь в виду, говоря об институциональной теории.

В связи с этим приведенное общее понимание имеет смысл уточнить следующим образом: институциональной можно назвать теорию чего-либо, если ее предметом выступает соответствующий объект, представленный в виде (взаимо)действий индивидов, осуществляющихся в рамках определенной совокупности институтов: как тех, которые непосредственно задают рамки их действий, так и тех, которые влияют на первые. При этом основное внимание в такой теории уделяется описанию, объяснению и предсказанию как самих взаимодействий, так и их результатов. При этом одним из ведущих факторов объяснения и предсказания выступают институты, координирующие и ограничивающие (и тем самым влияющие на стимулы действий) деятельность, а также перераспределяющие усилия индивидов в ходе подготовки и принятия решений о предпринимаемых действиях.

Соответственно, институциональная теория планирования (ИТП) – это теория, в рамках которой планирование описывается как последовательность (взаимо)действий индивидов, – плановиков и стейкхолдеров непосредственных и конечных результатов

[5] Исключение составляет статья (Alexander, 2015), где автор выделяет такие школы плановой мысли, как радикально-коммуникативную, постструктуралистскую и институциональную.

[6] Включая и точные науки, такие как математика и кибернетика, поскольку *модели принятия плановых решений*, разрабатываемые на их основе, нельзя исключать из состава различных ТП.

[7] Одновременно можно говорить о существовании направлений в ТП, восходящих к экономике развития (Misra & Puri, 1986), теории социального (коллективного) выбора (Sager, 2001), экономике благосостояния (Cheshire & Sheppard, 2002), поведенческой экономике (Lai & Han, 2014) и, вероятно, другим экономическим теориям.

планирования, – осуществляемых под влиянием стимулов, формируемых в данных условиях внутренней и внешней институциональной среды системы планирования. При таком понимании ИТП неизбежно *интегрирует* содержательный и процедурный аспекты планирования: ведь институциональная среда влияет не только на правила разработки планов, но и на их цели.

Однако по мнению Э. Александера, «институциональный подход сдвигает фокус внимания с планирования как индивидуальной или межиндивидуальной деятельности к видению его как аспекта социальной координации (aspect of governance)» (Alexander, 2007, p. 38). С нашей же точки зрения, в центре внимания институционального подхода к ТП по-прежнему остаются (взаимо)действия *индивидов*, однако расширяется круг анализируемых факторов, которые на них влияют. Позиция Александера, как представляется, обусловлена во многом тем, что содержание понятия института, которым он оперирует, является социологическим, т.е. очень широким и неопределенным. Схожую позицию занимает и А. Ким, которая, отмечая ценность «нового институционализма» для изучения планирования, одновременно говорит о его внутренних проблемах (Kim, 2012). К ним она относит отсутствие концептуальной ясности, нерелевантность вопросам политики, некритическое отношение к власти, отсутствие объяснения институциональных изменений. Очевидно, в рамках НИЭТ такого рода проблем не существует; в частности, феномен власти (насилия) естественно включается в анализ институтов через механизмы принуждения правил к исполнению (или, как иногда говорят, инфорсмента), что позволяет демистифицировать власть и анализировать ее подобно другим экономическим действиям: производству, обмену и потреблению (Tambovtsev, 2011).

Применение идей НИЭТ в анализе планирования имеет достаточно длительную историю. Хотя Б. Хадсон и другие (см. выше) трактовали трансакционный подход к планированию преимущественно с точки зрения его *политической* направленности, по нашему мнению, не менее, если не более важно подчеркнуть его ориентацию на анализ действий *индивидов* – плановиков и их заказчиков – в *определенной институциональной среде* (Friedmann, 1973). В этом аспекте данный подход фактически оказывается одним из первых шагов в возникновении ИТП.

Положения теории прав собственности как составной части НИЭТ начали активно использоваться в 1970-е гг. при обсуждении проблематики зонирования городских и иных территорий (Nelson, 1977; Fischel, 1978)[8]. Уже в середине 1980-х С. Мандельбаум, отвечая на критику ТП, утверждающую, что, уйдя от «парадигмы рационального планирования», она так и не пришла к какому-либо новому пониманию своего предмета и задач (Healey et al., 1982), доказывал, что это не так, что ТП уже достаточно давно фактически перешла на «институциональные позиции» (Mandelbaum, 1985). В качестве подтверждений этому он ссылался на работы Дж. Гэлбрейта, Г. Минцберга, Г. Райффа, а также О. Уильямсона, датированные серединой 1970 – началом 1980-х гг. Безусловно, все перечисленные авторы далеки от идей рационального принятия решений, однако тема планирования проходит в них либо применительно к фирмам и корпорациям, либо вообще затрагивается вскользь.

Первой статьей, где идеи НИЭТ в явном виде были связаны с классическими вопросами теории планирования, т.е. планированием использования земли в городах и более широких территориях, была работа Э. Александера (Alexander, 1992), включившая в лексикон ТП понятие трансакционных издержек. Соответственно, уже к концу 1990-х гг. К. Уэбстер (Webster, 1998) говорит о коузианской теории планирования, понимая под ней объяснение самого факта существования планирования (трактуемого как вмешательство государства или местного сообщества в процессы использования земельного ресурса) не необходимостью регулирования экстерналий, а запретитель-

[8] В те же годы эта тематика рассматривалась и под углом зрения экономического анализа права (Law & Economics), идейно весьма близкого к НИЭТ (Ellickson, 1977).

но высокой величиной трансакционных издержек переговорного процесса между сторонами, намечающими альтернативные способы использования земли.

В 2005 г. выходит обстоятельный обзор Л. Лаи, посвященный применению НИЭТ в ТП (Lai, 2005), обзор К. Уэбстера и др. (Webster et al., 2005)[9], и в том же году Ф. Мулерт, характеризуя соотношение НИЭТ и ТП, говорит о нем как о «партнерстве страусов», не замечающих друг друга (Moulaert, 2005): первая не принимает во внимание властно-силовой аспект трансакций[10], являющихся на деле взаимодействием *неравных* партнеров, в то время как вторая не в полной мере использует аналитический и категориальный аппарат, разработанный в НИЭТ[11].

Важный вклад в анализ властных отношений в планировании внесло введенное Э. Александером понятие *прав планирования* (planning rights), под которыми он понимал «институциональные права, основанные на социально принятых политико-нормативных принципах: должной процедуры (due process), участия, разумности (reason), прав человека и гражданских прав, прав собственности и общественного интереса» (Alexander, 2002, p. 191). Можно спорить об универсальности состава этих принципов, однако сама постановка вопроса сомнений не вызывает. Ее естественным развитием стало формирование представлений о правах третьей стороны в оспаривании плановых решений (Ellis, 2004; 2006) и формах применения прав планирования (Alexander, 2007). Широкие совокупности прав (не только юридических), которые существуют (или должны существовать) в связи с процессами планирования, представлены в (Kumar, 2011, pp. 25–27), применительно к юрисдикциям Израиля и Индии. Однако только совсем недавно (Fawaz & Moumtaz, 2017) к обсуждению этих вопросов привлечена классическая работа У. Хофилда (Hohfeld, 1917), в которой категория прав (rights) была включена в систему смежных юридических категорий[12]. В частности, согласно ставшему общепринятым пониманием Хофилда, какое-либо *право* у субъекта существует только тогда, когда у кого-то другого (гаранта права) есть *обязанность* это право защищать от посягательств на нарушение предоставляемой правом субъекту свободы выбора. На такой надежной основе права планирования уже можно анализировать не как формальные, а вместе с фактически действующим механизмом их защиты. Такой анализ, как представляется, – одна из перспективных задач ИТП.

В течение последних десяти лет достаточно широко развернулись сравнительные исследования систем планирования (см., напр.: Schmidt & Buehler, 2007; Oxley et al., 2009). Безусловно, такой анализ осуществлялся и ранее (Healey & Williams,1993), однако отличительной чертой современной компаративистики планирования стало гораздо большее внимание, уделяемое его неформальной составляющей, прежде всего как компонента *систем* планирования. Так, по мнению У. Джанин Риволина, система планирования соединяет в себе как организационную структуру и совокупность институтов, так и культуру планирования, а также совокупность практик планирования (Janin Rivolin, 2012). Саму систему планирования он определяет посредством понятия «институциональной технологии», весьма расплывчатого и плохо определяемо-

[9] Наиболее поздний обзор (Sorensen, 2017) лишь вскользь касается НИЭТ.

[10] О важности изучения властных отношений в планировании писал ранее Б. Фливбьерг, предложивший специальный термин «*фронетические* исследования» для анализа этих отношений в традициях Макиавелли, Ницше, Фуко и Бурдьё (Flyvbjerg, 2002; 2004).

[11] Нужно отметить, что приложение НИЭТ к ТП не обходится без казусов. Так, Л. Лаи разработал «модель планирования по контракту» (или «по взаимному согласию»), в которой предложил использовать некую схему взаимных компенсаций выгод и ущербов, причиняемых плановыми решениями государства. В ней не только последнее должно платить гражданам в случае их потерь, но и граждане должны платить государству в случае приобретения неожиданных выгод (Lai, 2010, p. 659). Какой-либо попытки оценить трансакционные издержки подобной процедуры в статье не предпринимается, а вероятность оппортунистического поведения сторон просто не упоминается.

[12] Правда, представления о различиях *форм* и *режимов* собственности (Bromley, 1989; Schloger & Ostrom, 1992), без которых собственность действительно приобретает «трудный характер» (Krueckeberg, 1995), авторы в свой анализ не вовлекли.

го, скорее даже не определяемого, а *поясняемого* образом шарнира, связывающего правительство с пространственной системой производства и потребления (Op. cit., pp. 67–68). Такой подход, с его точки зрения, «полностью не приемлет идею институтов как исключительно формальных и неодушевленных структур, фундаментально отделенных от путаницы реальных процессов и предположительно направленных на ее упорядочение» (Op. cit., p. 70). Легко видеть, что критикуемая «идея» имеет чисто социологический характер (дихотомия Agent-Structure) и не относится к НИЭТ, где «путаница» реальных практик рассматривается как форма существования институтов (Тамбовцев, 2014, с. 86), однако Джанин Риволин не следует и положениям НИЭТ, позиционируя себя как сторонника «акторского» (actor-centered) институционализма (Scharpf, 1997). С нашей точки зрения, из того, что в жизни мы имеем дело с наблюдаемыми практиками, никак не следует, что для их объяснения не нужно прибегать к ненаблюдаемым конструктам (или переменным), таким как институт: это общенаучный исследовательский прием. Тем самым разработка более операционального понимания систем планирования – еще одна актуальная задача ИТП.

В рамках сравнительных исследований плановых систем заметное место занимает изучение плановых культур (planning culture)[13]. В отличие от трактовки культуры как совокупности социетальных ценностей, преобладающей в экономических исследованиях, плановая культура понимается большинством работающих в этой сфере как совокупность неформальных норм и практик, действующих внутри плановых агентств и других организаций. Вместе с тем в понимании институционализма как подхода к изучению плановой культуры большинство авторов следуют так называемому «историческому институционализму» (Sanyal, 2005; Taylor, 2013; Othengrafen & Reimer, 2013), отнесенному к «новому институционализму» П. Холлом и Р. Тейлором (Hall & Taylor, 1996) и имеющему лишь некоторые пересечения с НИЭТ. В силу этого целый ряд вопросов, касающихся плановой культуры, остается недоисследованным как в теоретическом, так и эмпирическом аспекте. Так, Ф. Отенграфен, характеризуя концептуальные основы исследования плановой культуры, включает в них «когнитивные фреймы плановиков и плановых агентств; акторов и их взаимодействия; институциональный контекст и систему планирования; а также лежащие в основе социетальные убеждения (beliefs), восприятия и ценности, влияющие на планирование и суждения плановиков (planners' judgements)» (Othengrafen, 2014, p. 1). Легко видеть, что из числа этих основ выпали *субъективные нормы* плановиков, которые не являются ни частью когнитивных фреймов, ни социетальных убеждений, представляя собой самостоятельный фактор принятия решений о суждениях, связанный с ожидаемыми реакциями окружающих на эти суждения (вероятным осуждением / наказанием или, напротив, поощрением)[14].

Как отмечалось выше, задача ИТП – выявить связи между действиями плановиков и характеристиками внутренней и внешней институциональной среды, влияющей на стимулы этих действий. Можно почти согласиться с С. Мандельбаумом в том, что *a priori* определить совокупность институтов, влияющих на планирование, невозможно (Mandelbaum, 1985, p. 7), но именно *почти*, поскольку продуктивная классификация *ситуаций планирования* может позволить логически вывести для каждого типа ситуации определенные типы институтов и организаций «за скобки» анализа.

По нашему мнению, в ее основу может быть положено соотношение субъекта и объекта планирования: составляется ли план субъектом *для самого себя* или же он составляется *для других индивидов*.

[13] Мы используем этот термин, поскольку альтернативный перевод – «культура планирования» – имеет в русском языке оттенок качественной оценки: высокая/низкая культура планирования, что не соответствует практикам ее изучения.

[14] Этот фактор может быть весьма полезным и для демистификации понятия власти, т.е. решения одной из задач, которые ставят перед собой сторонники критических исследований планирования (Metzger et al., 2017).

На основе этого признака можно выделить следующие виды планирования:

- *самопланирование* (СП), в рамках которого индивид планирует свои собственные действия;
- *коллективное планирование* (КП), при котором группа индивидов сообща, формируя в ходе обсуждения консенсус, определяет будущие действия ее участников;
- *планирование по поручению* (ПП), когда группа индивидов поручает другим индивидам (в том числе из состава самой группы) сформировать план будущих действий всех участников группы;
- *директивное планирование* (ДП), в рамках которого группа индивидов формирует план действий участников другой группы при отсутствии прямого поручения со стороны последних сделать это.

Самопланирование. Планирование – неотъемлемая черта рационального поведения (Ajzen, 1991), действенная стратегия саморегуляции для достижения отдаленных целей (Gollwitzer et al., 2004). Согласно теории спланированного поведения А. Айзена, поведение (действие) является следствием намерения (intention), которое, в свою очередь, определяется установкой (положительной самооценкой действия), субъективными нормами (представлениями о том, как другие отнесутся к намечаемому действию) и предполагаемым поведенческим контролем (perceived behavioural control), т.е. самооценкой возможности осуществить действие. План в терминах этой теории представляет собой совокупность *установки* – психологической репрезентации цели и *образа намеченного действия*, учитывающего ресурсные ограничения, в том числе в виде субъективных норм и локуса поведенческого контроля[15]. Все оценки, фигурирующие в этой теории, очевидно, обращены в будущее, т.е. включают элемент прогнозирования и анализа последствий намечаемого действия.

Право планирования в этом случае распространяется на самого индивида и то имущество, которым он вправе распоряжаться.

Коллективное планирование. Здесь члены некоторой группы планируют использование *своих* ресурсов: как тех, которыми владеют сообща, так и тех, которые принадлежат отдельным ее членам. Планирование группой индивидов программы применения ресурсов для достижения каких-то общих целей, на первый взгляд, с точки зрения стимулов не отличается от предыдущего случая, однако в действительности это не так: в рамках процесса возникает возможность оппортунистического поведения участников, как *ex ante,* так и *ex post* (Тамбовцев, 2017), т.е. стимулы к сокрытию своих возможностей в первом случае и стимулы к приуменьшению усилий – во втором.

Возможности проявлений оппортунизма в рамках коллективного планирования могут показаться противоречащими самой идее сотрудничества. Ведь оно предполагает достижение *общих* целей, т.е. приращение полезности для всех участников сотрудничающей группы индивидов. Но общая цель вовсе не означает, что она единственная, и стремящиеся к ней индивиды перестают заботиться о личной выгоде. Так, массовая разновидность коллективного планирования – это разработка *контрактов*. Их стороны, безусловно, имеют общую цель – произвести обмен, что никак не отменяет преследование ими и собственных, в том числе вполне корыстных, целей: покупатель хочет снижения цены, в то время как продавец – ее повышения. Поэтому формирование консенсуса не является достаточным основанием для предотвращения оппортунистического поведения: ведь консенсус представляет собой условие заключения *любой* сделки, однако контрактный оппортунизм от этого не становится менее распространенным явлением.

Планирование по поручению. Если первые два вида планирования можно назвать обобщенно «планирование для себя» (ПдС), то другие два представляют собой «пла-

[15] Если локус имеет *внешний* характер, т.е. возможность выполнить действие зависит не от индивида, а от внешней среды, действие не будет спланировано и осуществлено.

нирование для других» (ПдД). Для ПдС его субъект (индивид или группа) и исполнитель совпадают, для ПдД – они разделены: план разрабатывает субъект, отличный от исполнителя.

К этому типу (в демократических странах) относится классическое планирование развития городов и других территорий, планирование бюджетов правительств разного уровня и т.п. Ведь субъекты таких планов – это индивиды, избранные гражданами в ходе электоральных процессов (а также назначенные или нанятые теми, кто был выбран гражданами, например, сити-менеджеры), которым избиратели *поручают* обеспечить производство и предоставление ряда благ и услуг, финансированию которых служат уплачиваемые ими налоги.

Право планирования передается разработчику плана заказчиком – избирателями, членами выборного органа управления какой-либо организацией или даже отдельным индивидом (например, передавшим право распоряжаться своими финансовыми активами паевому фонду или иной финансовой организации).

Легко видеть, что взаимодействия сторон в ПдД – это классические отношения принципал–агент со всеми вытекающими последствиями для стимулов и поведения участников.

Директивное планирование. Данный вид планирования в той или иной форме имеет место почти во всех *организациях*. Его осуществляет индивид (или группа индивидов), который согласно совокупности действующих в некоторой стране правил (формальных и неформальных институтов) *имеет право* определять задания участникам некоторой социально-экономической системы и средства их достижения. В рамках тоталитарных обществ такое право применительно к планированию всей экономики обеспечивается потенциалом насилия, которым обладает властвующая группа, в рамках демократических – конституциями государств, если они предполагают возможность планирования развития страны. Право директивного планирования внутри организаций (в том числе собственно государств как организаций (планирование госбюджета), а также частных фирм, территориальных систем совместного проживания, таких как регионы, города и т.п.) также фиксируется законодательством.

Сам факт установления плановых заданий для исполнителей говорит о том, что здесь, как и в случае планирования по поручению, повсеместными являются отношения принципал–агент и соответствующие им проблемы оппортунизма.

В этой связи заметим, что широко обсуждавшиеся в мировой литературе подходы, получившие названия *коллаборативного* (collaborative) (Innes and Booher, 1999; Healey, 2003) (разновидность – *соседское*, neighbourhood (Lord et al., 2017)) и *коммуникативного* (communicative) планирования (Healey, 1992)[16], которые в течение определенного времени полагались действенными средствами и демократизации планирования, и повышения его качества, на практике эти задачи не решали. Объяснение этому факту было дано задолго до «бума» этих подходов: «существует критическое различие между пустым ритуалом участия и обладанием реальной властью, необходимым, чтобы влиять на конечные результаты процесса» (Arnstein, 1969, p. 216). Другими словами, для того чтобы у граждан были стимулы к участию, а разработанные планы оценивались бы ими более высоко, чем те, которые им просто «спустили», плановики должны были бы «поделиться властью», что в реальности происходило весьма редко. На самом же деле, проведя формальные консультации и обсуждения, но движимые *своим* пониманием «общего блага» (Mukhija, 2005), плановики (и их заказчики) принимали решения, часто далекие от нужд граждан.

Исходя из обсуждения классификации видов планирования, мы можем вернуться теперь к вопросу о том, *какие типы институтов* и *как* влияют на параметры процессов планирования и их результаты.

С нашей точки зрения, различные параметры этих процессов являются объектом воздействия несовпадающих компонентов институциональной среды. В связи с огра-

[16] О становлении и современном состоянии этих подходов см. (Lane, 2005; Goodspeed, 2016; Legacy, 2017).

ниченным размером статьи рассмотрим только один из этих параметров – качество планов. Хотя среди исследователей до сих пор нет единства в понимании того, что представляет собой качество плана (Guyadeen & Seasons, 2016; Connell & Daoust-Filiatrault, 2017), понятно, что оно в значительной мере зависит от *усилий плановиков*. Эти усилия, их интенсивность и направленность, в свою очередь, зависят от их *мотиваций*, *стимулов* и *ответственности* за результаты их работы (кроме ситуации *самопланирования*, где уровень усилий определяется важностью решаемой задачи)[17]. Если мотивации суть следствия черт личности плановиков и их установок (просоциальных или эгоистических), то стимулы и ответственность напрямую определяются компонентами институциональной среды, как внешней, так и внутриорганизационной.

В рамках *коллективного планирования* наиболее значимы внутригрупповые нормы, определяющие формы и силу ответственности ее членов в случае выявленного оппортунизма, в то время как внешняя институциональная среда практически не влияет на действия членов группы. В рамках *планирования по поручению* на локальном уровне важным становится контрактное право, в соответствии с которым нанимается плановик; на уровне государства центральным фактором становятся политические институты. Если исполнительная власть в какой-то стране на разных уровнях ее организации не является в действительности зависимой от избирателей, то можно ожидать, что и плановики в своей деятельности будут поступать *так, как им удобнее* или привычнее, а не так, чтобы наилучшим образом обеспечить решение тех социальных проблем, которые снижают благосостояние избирателей[18]. В рамках *директивного планирования* на первый план выходят внутриорганизационные правила поощрения и наказания, в то время как внешняя институциональная среда приобретает характер общих рамок легальности.

Заключение. Перспективы институциональной теории планирования

Представленный выше анализ показывает, что концептуально-аналитический аппарат НИЭТ предоставляет самые широкие возможности исследования и решения как теоретических, так и прикладных проблем планирования самых разных видов. Единство методологической базы таких исследований позволяет, несмотря на разнообразие ситуаций, в которых осуществляется то или иное планирование, говорить о возможности разработки ИТП как *общей* ТП, интегрирующей как содержательные, так и процедурные ТП, формируемые применительно как к обобщенным (см. выше), так и конкретным ситуациям планирования.

Разумеется, НИЭТ не может и не должна выступать в роли *единственной* теоретической основы ИТП. Хотя сама она – «междисциплинарное начинание, комбинирующее экономическую теорию, право, организационную теорию, политическую науку, социологию и антропологию для того, чтобы понять институты социальной, политической и коммерческой жизни» (Klein, 2000, p. 456), по мере необходимости решения задач исследователи могут и должны привлекать более широкий круг научных дисциплин.

ЛИТЕРАТУРА

Тамбовцев, В. Л. (2014). Общественные блага и общественные интересы: есть ли связь? // *Вопросы экономики,* 11, 25–40.

Тамбовцев, В. Л. (2014). Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс.

[17] Интересно отметить, что плановики, осознавая различия между теоретическими требованиями к качественным планам и собственной практикой, ссылаются на *отсутствие достаточных ресурсов* для проработки всех аспектов качества, но не на отсутствие стимулов (Guyadeen, 2018).

[18] Соответственно, все технологические инновации в системе планирования будут иметь характер имитаций: под новыми названиями будут скрываться те процедуры, которые наиболее удобны плановикам (бюрократам) (см., напр.: Швецов, 2017).

Тамбовцев, В. Л. (2017). Планирование и оппортунизм // *Вопросы экономики*, 1, 22–39.

Швецов, А. Н. (2017). Стратегическое планирование по-российски: торжество централизованного бюрократического выбора // *ЭКО*, 8, 114–127.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* 50(2), 179–211.

Alexander, E. (1992). A Transaction Cost Theory of Planning // *Journal of the American Planning Association,* 58(2), 190–200.

Alexander, E. R. (2002). Planning Rights: Toward Normative Criteria for Evaluating Plans // *International Planning Studies*, 7(3), 191–212.

Alexander, E. R. (2015). 70 Years' Planning Theory: A Post-postmodernist Perspective // *Scienze Regionali*, 14(1), 5–18.

Alexander, E. R. (1998). Doing the 'Impossible': Notes for a General Theory of Planning // *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science,* 25(5), 667–680.

Alexander, E. R. (2007). Planning rights and their Implications // *Planning Theory,* 6(2), 112–126.

Alexander, E. R. (2007). Institutionalist Perspectives on Planning: Why? Where? How? pp. 37–59 / In: Verma N. (Ed.). Institutions and Planning: An Analogical Inquiry. Oxford: Elsevier.

Allmendinger, P. (2002). Towards a post-positivist typology of planning theory // *Planning Theory,* 1(1), 77–99.

Bromley, D. W. (1989). Property Relations and Economic Development: The Other Land Reform // *World Development*, 17(6), 867–877.

Cheshire, P. and Sheppard, S. (2002). The welfare economics of land use planning // *Journal of Urban Economics*, 52(2), 242–269.

Connell, D. J. and Daoust-Filiatrault L.-A. (2017). Better Than Good: Three Dimensions of Plan Quality // *Journal of Planning Education and Research*. DOI: 10.1177/0739456X17709501.

Connell, D. J. (2010). Schools of Planning Thought: Exploring Differences through Similarities // *International Planning Studies*, 15(4), 269–280.

Donaghy, K. P. and Hopkins, L. D. (2006). Coherentist Theories of Planning are Possible and Useful // *Planning Theory,* 5(2), 173–202.

Ellickson, R. C. (1977). Alternatives to Zoning: Covenants, Nuisance Rules and Fines as Land Use Controls // *University of Chicago Law Review,* 40(4), 681–781.

Ellis, G. (2004). Discourses of objection: towards an understanding of third-party rights in planning // *Environment and Planning A: Economy and Space*, 36(9), 1549–1570.

Faludi, A. (1973). Planning Theory. Oxford: Pergamon.

Fawaz, M. and Moumtaz, N. (2017). Of property and planning: a brief introduction // *Planning Theory & Practice*, 18(3), 345–350.

Feldman, M. M. A. (1995). Regime and regulation in substantive planning theory // *Planning Theory* (Franco Angeli Series), 14, 65–94.

Fischel, W. (1978). A Property Rights Approach to Municipal Zoning // *Land Economics,* 54(1), 64–81.

Flyvbjerg, B. (2002). Bringing Power to Planning Research: One Researcher's Praxis Story // *Journal of Planning Education and Research*, 21(4), 353–366.

Flyvbjerg, B. (2004). Phronetic planning research: Theoretical and methodological considerations // *Planning Theory and Practice*, 5(3), 283–306.

Flyvbjerg, B. (2009). Survival of the unfittest: Why the worst infrastructure gets built – And what we can do about it // *Oxford Review of Economic Policy,* 25(3), 344–367.

Friedmann, J. (1973). Retracking America: A theory of transactive planning. Garden City, N.Y.: Doubleday-Anchor.

Galloway, T. D. and Mahayni, R. G. (1977). Planning theory in retrospect: the process of paradigm change // *Journal of the American Institute of Planners*, 43(1), 62–71.

Gollwitzer, P. M., Fujita, K. and Oettingen, G. (2004). Planning and the Implementation of Goals, pp. 211–228 / In: Baumeister, R. F., and Vohs, K. D. (Eds.) Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications. New York: Guilford Press.

Goodspeed, R. (2016). The Death and Life of Collaborative Planning Theory // *Urban Planning*, 1(4), 1–5.

Guyadeen, D. (2018). Do Practicing Planners Value Plan Quality? Insights from a Survey of Planning Professionals in Ontario, Canada // *Journal of the American Planning Association*, 84(1), 21–32.

Guyadeen, D. and Seasons, M. (2016). Plan evaluation: Challenges and directions for future research // *Planning Practice & Research*, 31(2), 215–228.

Hall, P. A. and Taylor, R. C. R. (1996). Political Science and the Three New Institutionalisms // *Political Studies,* 44(5), 936–957.

Harris, B. (1997). The Theory of Planning and of its Profession // *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science,* 24(4), 483–489.

Healey, P. (1992). Planning through debate: the communicative turn in planning theory // *Town Planning Review*, 63(2), 143–162.

Healey, P. and Williams, R. (1993). European planning systems: diversity and convergence // *Urban Studies*, 30(4–5), 701–720.

Healey, P. (2003). Collaborative Planning in Perspective // *Planning Theory,* 2(2), 101–123.

Healey, P., McDougall, G. and Thomas, M. J. (Eds.) (1982). Planning theory: prospects for the 1980s. Oxford: Pergamon.

Hefetz, A. and Warner, M. (2007). Beyond the market versus planning dichotomy: Understanding privatisation and its reverse in US cities // *Local Government Studies*, 4(33), 555–572.

Hohfeld, W. N. (1917). Fundamental legal conceptions as applied in judicial reasoning // *Yale Law Journal,* 26(8), 710–770. DOI: 10.2307/786270.

Hudson, B. M., Galloway, T. D. and Kaufman, J. L. (1979). Comparison of current planning theories: counterparts and contradictions // *Journal of the American Planning Association*, 4(45), 387–398.

Innes, J. and Booher, D. (1999). Consensus Building and Complex Adaptive Systems – A Framework for Evaluating Collaborative Planning // *Journal of the American Planning Association*, 65(4), 412–23.

Janin Rivolin, U. (2012). Planning Systems as Institutional Technologies: a Proposed Conceptualization and the Implications for Comparison // *Planning Practice and Research*, 27(1), 63–85.

Kim, A. M. (2012). The Evolution of the Institutional Approach in Planning, pp. 69–86 / In: Crane R. and Weber R. (Eds.) Oxford Handbook of Urban Planning. New York: Oxford University Press.

Klein, P. G. (2000). New Institutional Economics, pp. 456–489 / In: Bouckaert B. and De Geest G. (Eds.) Encyclopedia of Law and Economics, vol. 1. Cheltenham: Edward Elgar.

Klosterman, R. E. (1985). Arguments For and Against Planning // *Town Planning Review,* 56(1), 5–20.

Kostova, T., Roth, K. and Dacin, M. T. (2008). Institutional Theory in the Study of Multinational Corporations: A Critique and New Directions // *Academy of Management Review*, 33(4), 994–1006.

Kumar, A. (2011). Planning Rights: A Review and Discussion // *Journal of Institute of Town Planners*, 8(4), 21–30.

Lai, L. W. C. (2005). Neo-Institutional Economics and Planning Theory // *Planning Theory*, 4(1), 7–19.

Lai, L. W. C. (1994) The Economics of Land Use Zoning: A Literature Review and Analysis of the Work of Coase // *Town Planning Review,* 65(1), 77–98.

Lai, S.-K. and Han, H. (2014). Behavioral Planning Theory, pp. 265–272 / In: Wang J. (Ed.) Encyclopedia of Business Analytics and Optimization. Hershey: IGI Global.

Lai, L. (2010). A model of planning by contract: integrating comprehensive state planning, freedom of contract, public participation and fidelity // *Town Planning Review*, 81(6), 647–674.

Lane, M. B. (2005). Public Participation in Planning: An Intellectual History // *Australian Geographer,* 36(3), 283–299.

Lawrence, T. B. and Shadnam, M. (2008). Institutional Theory, pp. 2288–2293 / In: Donsbach W. (Ed.). The International Encyclopedia of Communication. Malden: Blackwell Publishing.

Lee, D. B., Jr. (1981). Land Use Planning as a Response to Market Failure, pp. 149–164 / In: de Neufville J. I. (Ed.). The Land Use Policy Debate in the United States. Boston: Springer.

Legacy, C. (2017). Is there a crisis of participatory planning? // *Planning Theory,* 16(4), 425–442.

Lindblom, C. E. (1959). The Science of «Muddling Through» // *Public Administration Review,* 2(19), 79–88.

Lord, A. (2014). Towards a non-theoretical understanding of planning // *Planning Theory*, 13(1), 26–43.

Lord, A., Mair, M., Sturzaker, J. and Jones, P. (2017). The planners' dream goes wrong? Questioning citizen-centred planning // *Local Government Studies*, 43(3), 344–363.

Mandelbaum, S. J. (1979). A Complete General Theory of Planning Is Impossible // *Policy Sciences,* 11(1), 59–71.

Mandelbaum, S. J. (1985). The Institutional Focus of Planning Theory // *Journal of Planning Education and Research,* 5(1), 3–9.

Metzger, J., Soneryd, L. and Hallström, K. T. (2017). 'Power' is that which remains to be explained: Dispelling the ominous dark matter of critical planning studies // *Planning Theory,* 16(2), 203–222.

Misra, S. K. and Puri, V. K. (1986). Economics of Development and Planning. Mumbai: Himalaya Publishing House.

Moulaert, F. (2005). Institutional economics and planning theory: a partnership between ostriches? // *Planning Theory,* 4(1), 21–32.

Mukhija, V. (2005). Collective Action and Property Rights: A Planner's Critical Look at the Dogma of Private Property // *International Journal of Urban and Regional Research*, 29(4), 972–983.

Nelson, R. H. (1977). Zoning and Property Rights: An Analysis of the American System of Land Use Regulation. Cambridge, MA: MIT Press.

Othengrafen, F. (2014). The Concept of Planning Culture: Analysing How Planners Construct Practical Judgements in a Culturised Context // *International Journal of E-Planning Research,* 3(2), 1–17.

Othengrafen, F. and Reimer, M. (2013). The Embeddedness of Planning in Cultural Contexts: Theoretical Foundations for the Analysis of Dynamic Planning Cultures // *Environment and Planning A: Economy and Space,* 45(6), 1269–1284.

Oxley, M., Brown, T., Nadin, V., Qu, L., Tummers, L. and Fernández-Maldonado, A. M. (2009). Review of European Planning Systems. Leicester: De Montfort University.

Poulton, M. C. (1991). The Case for a Positive Theory of Planning. Part 1: What is Wrong with Planning Theory? // *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science,* 18(2), 225–232.

Sager, T. (2001). Positive Theory of Planning: The Social Choice Approach // *Environment and Planning A: Economy and Space,* 33(4), 629–647.

Sanyal, B. (Ed.) (2005). Comparative Planning Cultures. New York: Routledge.

Scharpf, F. W. (1997). Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research. Boulder, CO: Westview Press.

Schloger, E. and Ostrom, E. (1992). Property-rights regimes and natural resources: A conceptual analysis // *Land Economics*, 68(3), 249–262.

Schmidt, S. and Buehler, R. (2007). The planning process in the US and Germany: a comparative analysis // *International Planning Studies*, 12(1), 55–75.

Sorensen, A. (2017). New Institutionalism and Planning Theory, pp. 250–263 / In: Gunder, M., Madanipour, A., and Watson, V. (Eds.). Routledge Handbook of Planning Theory. New York: Routledge.

Tambovtsev, V. (2011). Types of Economic Action // *Social Sciences*, 42(2), 3–17.

Tasan-Kok, T. and Baeten, G. (Eds.) (2012). Contradictions of Neoliberal Planning: Cities, Policies, and Politics. Dordrecht: Springer.

Taylor, Z. (2013). Rethinking planning culture: a new institutionalist approach // *Town Planning Review*, 84(6), 683–702.

Thomas, M. J. (1982). The procedural theory of A Faludi, pp. 13–25 / In: Paris, C. (Ed.) Critical Readings in Planning Theory. Oxford: Pergamon Press.

Watson, V. (2016). Shifting Approaches to Planning Theory: Global North and South // *Urban Planning,* 1(4), 32–41.

Webster, C. (1998) Public Choice, Pigovian and Coasian Planning Theory // *Urban Studies,* 35(1), 53–75.

Webster, C., Adams, D., Pearce, B., Henneberry, J. and Ward, S. V. (2005). The New Institutional Economics and the evolution of modern urban planning: Insights, issues and lessons // *Town Planning Review*, 76(4), 455–484.

Yiftachel, O. (1989). Towards a New Typology of Urban Planning Theories // *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*, 16(1), 23–39.

REFERENCES

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* 50(2), 179–211.

Alexander, E. (1992). A Transaction Cost Theory of Planning. *Journal of the American Planning Association,* 58(2), 190–200.

Alexander, E. R. (2002). Planning Rights: Toward Normative Criteria for Evaluating Plans. *International Planning Studies*, 7(3), 191–212.

Alexander, E. R. (2015). 70 Years' Planning Theory: A Post-postmodernist Perspective. *Scienze Regionali*, 14(1), 5–18.

Alexander, E. R. (1998). Doing the 'Impossible': Notes for a General Theory of Planning. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science,* 25(5), 667–680.

Alexander, E. R. (2007). Planning rights and their Implications. *Planning Theory,* 6(2), 112–126.

Alexander, E. R. (2007). Institutionalist Perspectives on Planning: Why? Where? How? pp. 37–59 / In: Verma N. (Ed.). Institutions and Planning: An Analogical Inquiry. Oxford: Elsevier.

Allmendinger, P. (2002). Towards a post-positivist typology of planning theory. *Planning Theory,* 1(1), 77–99.

Bromley, D. W. (1989). Property Relations and Economic Development: The Other Land Reform. *World Development,* 17(6), 867–877.

Cheshire, P. and Sheppard, S. (2002). The welfare economics of land use planning. *Journal of Urban Economics*, 52(2), 242–269.

Connell, D. J. and Daoust-Filiatrault L.-A. (2017). Better Than Good: Three Dimensions of Plan Quality. *Journal of Planning Education and Research*. DOI: 10.1177/0739456X17709501.

Connell, D. J. (2010). Schools of Planning Thought: Exploring Differences through Similarities. *International Planning Studies*, 15(4), 269–280.

Donaghy, K. P. and Hopkins, L. D. (2006). Coherentist Theories of Planning are Possible and Useful. *Planning Theory,* 5(2), 173–202.

Ellickson, R. C. (1977). Alternatives to Zoning: Covenants, Nuisance Rules and Fines as Land Use Controls. *University of Chicago Law Review,* 40(4), 681–781.

Ellis, G. (2004). Discourses of objection: towards an understanding of third-party rights in planning. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 36(9), 1549–1570.

Faludi, A. (1973). Planning Theory. Oxford: Pergamon.

Fawaz, M. and Moumtaz, N. (2017). Of property and planning: a brief introduction. *Planning Theory & Practice*, 18(3), 345–350.

Feldman, M. M. A. (1995). Regime and regulation in substantive planning theory. *Planning Theory* (Franco Angeli Series), 14, 65–94.

Fischel, W. (1978). A Property Rights Approach to Municipal Zoning. *Land Economics,* 54(1), 64–81.

Flyvbjerg, B. (2002). Bringing Power to Planning Research: One Researcher's Praxis Story. *Journal of Planning Education and Research*, 21(4), 353–366.

Flyvbjerg, B. (2004). Phronetic planning research: Theoretical and methodological considerations. *Planning Theory and Practice*, 5(3), 283–306.

Flyvbjerg, B. (2009). Survival of the unfittest: Why the worst infrastructure gets built – And what we can do about it. *Oxford Review of Economic Policy,* 25(3), 344–367.

Friedmann, J. (1973). Retracking America: A theory of transactive planning. Garden City, N.Y.: Doubleday-Anchor.

Galloway, T. D. and Mahayni, R. G. (1977). Planning theory in retrospect: the process of paradigm change. *Journal of the American Institute of Planners*, 43(1), 62–71.

Gollwitzer, P. M., Fujita, K. and Oettingen, G. (2004). Planning and the Implementation of Goals, pp. 211–228 / In: Baumeister, R. F. and Vohs, K. D. (Eds.) Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications. New York: Guilford Press.

Goodspeed, R. (2016). The Death and Life of Collaborative Planning Theory. *Urban Planning*, 1(4), 1–5.

Guyadeen, D. (2018). Do Practicing Planners Value Plan Quality? Insights from a Survey of Planning Professionals in Ontario, Canada. *Journal of the American Planning Association*, 84(1), 21–32.

Guyadeen, D. and Seasons, M. (2016). Plan evaluation: Challenges and directions for future research. *Planning Practice & Research*, 31(2), 215–228.

Hall, P. A. and Taylor, R. C. R. (1996). Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies,* 44(5), 936–957.

Harris, B. (1997). The Theory of Planning and of its Profession. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science,* 24(4), 483–489.

Healey, P. (1992). Planning through debate: the communicative turn in planning theory. *Town Planning Review*, 63(2), 143–162.

Healey, P. and Williams, R. (1993). European planning systems: diversity and convergence. *Urban Studies*, 30(4–5), 701–720.

Healey, P. (2003). Collaborative Planning in Perspective. *Planning Theory,* 2(2), 101–123.

Healey, P., McDougall, G. and Thomas, M. J. (Eds.) (1982). Planning theory: prospects for the 1980s. Oxford: Pergamon.

Hefetz, A. and Warner, M. (2007). Beyond the market versus planning dichotomy: Understanding privatisation and its reverse in US cities. *Local Government Studies*, 4(33), 555–572.

Hohfeld, W. N. (1917). Fundamental legal conceptions as applied in judicial reasoning. *Yale Law Journal,* 26(8), 710–770. DOI: 10.2307/786270.

Hudson, B. M., Galloway, T. D. and Kaufman, J. L. (1979). Comparison of current planning theories: counterparts and contradictions. *Journal of the American Planning Association*, 4(45), 387–398.

Innes, J. and Booher, D. (1999). Consensus Building and Complex Adaptive Systems – A Framework for Evaluating Collaborative Planning. *Journal of the American Planning Association*, 65(4), 412–23.

Janin Rivolin, U. (2012). Planning Systems as Institutional Technologies: a Proposed Conceptualization and the Implications for Comparison. *Planning Practice and Research*, 27(1), 63–85.

Kim, A. M. (2012). The Evolution of the Institutional Approach in Planning, pp. 69–86 / In: Crane R. and Weber R. (Eds.) Oxford Handbook of Urban Planning. New York: Oxford University Press.

Klein, P. G. (2000). New Institutional Economics, pp. 456–489 / In: Bouckaert B. and De Geest G. (Eds.) Encyclopedia of Law and Economics, vol. 1. Cheltenham: Edward Elgar.

Klosterman, R. E. (1985). Arguments For and Against Planning. *Town Planning Review,* 56(1), 5–20.

Kostova, T., Roth, K. and Dacin, M. T. (2008). Institutional Theory in the Study of Multinational Corporations: A Critique and New Directions. *Academy of Management Review*, 33(4), 994–1006.

Kumar, A. (2011). Planning Rights: A Review and Discussion. *Journal of Institute of Town Planners*, 8(4), 21–30.

Lai, L. W. C. (2005). Neo-Institutional Economics and Planning Theory. *Planning Theory*, 4(1), 7–19.

Lai, L. W. C. (1994) The Economics of Land Use Zoning: A Literature Review and Analysis of the Work of Coase. *Town Planning Review,* 65(1), 77–98.

Lai, S.-K. and Han, H. (2014). Behavioral Planning Theory, pp. 265–272 / In: Wang J. (Ed.) Encyclopedia of Business Analytics and Optimization. Hershey: IGI Global.

Lai, L. (2010). A model of planning by contract: integrating comprehensive state planning, freedom of contract, public participation and fidelity. *Town Planning Review*, 81(6), 647–674.

Lane, M. B. (2005). Public Participation in Planning: An Intellectual History. *Australian Geographer,* 36(3), 283–299.

Lawrence, T. B. and Shadnam, M. (2008). Institutional Theory, pp. 2288–2293 / In: Donsbach W. (Ed.). The International Encyclopedia of Communication. Malden: Blackwell Publishing.

Lee, D. B., Jr. (1981). Land Use Planning as a Response to Market Failure, pp. 149–164 / In: de Neufville J. I. (Ed.). The Land Use Policy Debate in the United States. Boston: Springer.

Legacy, C. (2017). Is there a crisis of participatory planning? *Planning Theory,* 16(4), 425–442.

Lindblom, C. E. (1959). The Science of «Muddling Through». *Public Administration Review,* 2(19), 79–88.

Lord, A. (2014). Towards a non-theoretical understanding of planning. *Planning Theory*, 13(1), 26–43.

Lord, A., Mair, M., Sturzaker, J. and Jones, P. (2017). The planners' dream goes wrong? Questioning citizen-centred planning. *Local Government Studies*, 43(3), 344–363.

Mandelbaum, S. J. (1979). A Complete General Theory of Planning Is Impossible. *Policy Sciences,* 11(1), 59–71.

Mandelbaum, S. J. (1985). The Institutional Focus of Planning Theory. *Journal of Planning Education and Research,* 5(1), 3–9.

Metzger, J., Soneryd, L. and Hallström, K. T. (2017). 'Power' is that which remains to be explained: Dispelling the ominous dark matter of critical planning studies. *Planning Theory,* 16(2), 203–222.

Misra, S. K. and Puri, V. K. (1986). Economics of Development and Planning. Mumbai: Himalaya Publishing House.

Moulaert, F. (2005). Institutional economics and planning theory: a partnership between ostriches? *Planning Theory,* 4(1), 21–32.

Mukhija, V. (2005). Collective Action and Property Rights: A Planner's Critical Look at the Dogma of Private Property. *International Journal of Urban and Regional Research*, 29(4), 972–983.

Nelson, R. H. (1977). Zoning and Property Rights: An Analysis of the American System of Land Use Regulation. Cambridge, MA: MIT Press.

Othengrafen, F. (2014). The Concept of Planning Culture: Analysing How Planners Construct Practical Judgements in a Culturised Context. *International Journal of E-Planning Research,* 3(2), 1–17.

Othengrafen, F. and Reimer, M. (2013). The Embeddedness of Planning in Cultural Contexts: Theoretical Foundations for the Analysis of Dynamic Planning Cultures. *Environment and Planning A: Economy and Space,* 45(6), 1269–1284.

Oxley, M., Brown, T., Nadin, V., Qu, L., Tummers, L. and Fernández-Maldonado, A. M. (2009). Review of European Planning Systems. Leicester: De Montfort University.

Poulton, M. C. (1991). The Case for a Positive Theory of Planning. Part 1: What is Wrong with Planning Theory? *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science,* 18(2), 225–232.

Sager, T. (2001). Positive Theory of Planning: The Social Choice Approach. *Environment and Planning A: Economy and Space,* 33(4), 629–647.

Sanyal, B. (Ed.) (2005). Comparative Planning Cultures. New York: Routledge.

Scharpf, F. W. (1997). Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research. Boulder, CO: Westview Press.

Schloger, E. and Ostrom, E. (1992). Property-rights regimes and natural resources: A conceptual analysis. *Land Economics*, 68(3), 249–262.

Schmidt, S. and Buehler, R. (2007). The planning process in the US and Germany: a comparative analysis. *International Planning Studies*, 12(1), 55–75.

Shvetsov, A. N. (2017). Strategic Planning In the Russian Way: the Triumph of the Centralized Bureaucratic Choice. *EKO*, 8, 114–127. (In Russian.)

Sorensen, A. (2017). New Institutionalism and Planning Theory, pp. 250–263 / In: Gunder, M., Madanipour, A. and Watson, V. (Eds.). Routledge Handbook of Planning Theory. New York: Routledge.

Tambovtsev, V. L. (2011). Types of Economic Action. *Social Sciences*, 42(2), 3–17.

Tambovtsev, V. L. (2014). Economics of Informal Institutions. Moscow: RG-Press. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2015). Public Goods and Public Interests: Is There a Connection? *Social Sciences*, 46(2), 3–18. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2017). Planning and Opportunism. *Voprocy Economiki*, 1, 22–39.

Tasan-Kok, T. and Baeten, G. (Eds.) (2012). Contradictions of Neoliberal Planning: Cities, Policies, and Politics. Dordrecht: Springer.

Taylor, Z. (2013). Rethinking planning culture: a new institutionalist approach. *Town Planning Review*, 84(6), 683–702.

Thomas, M. J. (1982). The procedural theory of A Faludi, pp. 13–25 / In: Paris, C. (Ed.) Critical Readings in Planning Theory. Oxford: Pergamon Press.

Watson, V. (2016). Shifting Approaches to Planning Theory: Global North and South. *Urban Planning,* 1(4), 32–41.

Webster, C. (1998) Public Choice, Pigovian and Coasian Planning Theory. *Urban Studies,* 35(1), 53–75.

Webster, C., Adams, D., Pearce, B., Henneberry, J. and Ward, S. V. (2005). The New Institutional Economics and the evolution of modern urban planning: Insights, issues and lessons. *Town Planning Review*, 76(4), 455–484.

Yiftachel, O. (1989). Towards a New Typology of Urban Planning Theories. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*, 16(1), 23–39.

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-46-74

СРАФФИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ЦЕННОСТИ: ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ЭТАП ВОЗВРАЩЕНИЯ К КЛАССИКЕ[1]

Мстислав Владимирович БОДРИКОВ,
кандидат экономических наук,
начальник финансово-экономического отдела,
филиал Федерального государственного унитарного предприятия
«Главный радиочастотный центр» в Северо-Западном федеральном округе,
г. Санкт-Петербург, Россия,
e-mail: mstislav.bodrikov@gmail.com

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

Пьеро Сраффа является одним из самых самобытных и загадочных экономистов XX в. Рано осознав неразрешимость противоречий маржиналистской теории спроса и предложения, он обратился к наследию классических экономистов. Во многом благодаря его усилиям в середине XX в. была возрождена классическая традиция политэкономического анализа, намеченная физиократами и У. Петти, но обрывающаяся после К. Маркса. Не ограничиваясь разъяснением подлинного содержания классической политэкономии, Сраффа активно прорабатывал пути ее совершенствования и приложения к различным аспектам экономической действительности. Унаследованная от классиков объективная точка зрения на физическую природу производства продуктов и социальные условия их распределения составила методологическую основу реализованного в его собственной теории производственного подхода к анализу структурных свойств товарной экономики.

Настоящая статья посвящена критическому обсуждению главного объекта теоретических изысканий Сраффы – теории ценности (и распределения). В ходе исследования проверяется и подтверждается следующая гипотеза. Обнаруженный Сраффой «эффект распределения на цены» обусловлен несовместностью построенной им модели ценовой задачи. В ее основу положена некорректная концепция распределения прибавочного дохода между капиталистами-предпринимателями и наемными рабочими в форме отсрочки выплаты заработной платы. После формального доказательства и экономического объяснения допущенной Сраффой ошибки предлагается корректная формулировка условий ценовой задачи, которая приводит к знакомой по классической теории ценности модели цен, определяемых полными (промежуточными и первичными) затратами производства товаров.

Ключевые слова: *Сраффа; цена; прибавочный доход; распределение; труд; капитал*

[1] Автор выражает благодарность Петру Николаевичу Клюкину, дискуссия с которым положила начало настоящему исследованию.

© М.В. Бодриков, 2018

SRAFFIAN THEORY OF VALUE: AN INTERMEDIATE STAGE OF THE RETURN TO THE CLASSICS

Mstislav V. BODRIKOV,
Cand. Sci. (Econ.),
Head of Financial and Economic Department,
The branch of the Federal State Unitary Enterprise
«General Radio Frequency Centre» (FSUE «GRFC»)
in the Northwestern Federal District,
Saint-Petersburg, Russia,
e-mail: mstislav.bodrikov@gmail.com

Piero Sraffa is one of the most original and mysterious economists of the 20th century. Having comprehended early the insolvability of contradictions of the marginal theory of supply and demand, he turned to the legacy of classical economists. Largely due to his efforts, the classical tradition of political economy analysis, outlined by the Physiocrats and W. Petty, but broke off after K. Marx, was revived in the middle of the twentieth century. Not confining himself to explaining the true content of classical political economy, Sraffa was actively working on ways to improve and apply it to various aspects of economic reality. The inherited from the Classics objective viewpoint on the physical nature of product's production and social conditions of their distribution formed the methodological basis for the production approach to the analysis of structural properties of the commodity economy implemented in his own theory.

The paper deals with a critical discussion of the main subject of Sraffa's theoretical research – the theory of value (and distribution). The research checks and confirms the following hypothesis. The «effect of distribution on prices» discovered by Sraffa arises from the inconsistency of his model of the price problem. It is based on the incorrect concept of the surplus income distribution between capitalist-entrepreneurs and workers in the form of deferred wage payments. After the formal proof and economic explanation of Sraffa's mistake, the correct formulation of the conditions of the price problem is proposed. It leads to the familiar from the classical theory of value model of prices determined by the total (both intermediate and primary) costs of commodities' production.

Keywords: *Sraffa; price; surplus; distribution; labour; capital*

JEL classifications: *B12; B14; B24; B51; D33; D51*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

Введение

Творчество Пьеро Сраффы самобытное явление современной экономической науки. Оно охватывает три исследовательских направления и в каждом получило мировое признание. Во-первых, критика маржиналистской теории ценности и распределения, открывшая путь для широкого наступления на неоклассическую ортодоксию в ходе «Кембриджских дебатов по теории капитала»[2]. Во-вторых, оригинальная интерпретация экономических воззрений Давида Рикардо, предложенная во

[2] На русском языке с ходом состоявшихся раундов этих до сих пор незавершившихся дебатов можно ознакомиться в работах: (Блауг, 2004, с. 279–287; Курц & Сальвадори, 2004, гл. 14; Дзарасов, 2004; Коэн & Харкурт, 2009; Лаззарини, 2010; Гареньяни, 2010).

введении к подготовленному Сраффой собранию его сочинений и давшая импульс к переосмыслению всего классического наследия. Наконец, в-третьих, обобщение собственных идей в небольшой, размером с брошюру, монографии «Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории» (Сраффа, 1999a (1960))[3].

В ранний период своего творчества Сраффа хотя и указывал на недостатки маржиналистской теории спроса и предложения, полагал, что они преодолимы: «Необходимо… отказаться от пути свободной конкуренции и повернуть в противоположном направлении, а именно к монополии» (Сраффа, 1999b, с. 145). Уже здесь его рассуждения опираются на «хорошо разработанную» классическую теорию затрат производства, трактуемую, правда, еще в маршаллианском духе. Впоследствии предложение молодого Сраффы было реализовано в широко известных работах Дж. В. Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (Робинсон, 1986 (1933)) и Э. Чемберлина «Теория монополистической конкуренции» (Чемберлин, 1996 (1933)). В результате были спровоцированы «крах» (Селигмен, 1968, с. 482–484), «революция» (Самуэльсон, 1999) и последующая «реориентация» (Чемберлин, 1996) неоклассической теории частичных рынков, завершившаяся появлением современной теории организации отраслевых рынков.

Однако сам Сраффа вскоре совершенно разочаровался в неоклассической доктрине. Как показало изучение его архива, окончательный разрыв состоялся в конце 1927 – начале 1928 г. (Garegnani, 2005) при подготовке курса лекций по теории ценности продвинутого уровня для студентов Кембриджского университета (Lectures on the Advanced Theory of Value, 1928–1931). Весь оставшийся творческий путь Сраффа посвятил разработке альтернативного взгляда на экономический мир, основанного на теоретической традиции классической школы, «полностью забытой со времени изобретения маржиналистского (предельного) метода» (с. 22) и, хуже того, о работах которой первые маржиналисты Депюи, Курно и Госсен «не имели ни малейшего знания» (Sraffa's Papers, D3/12/4: 2, f. 1).

Новая исследовательская программа оттачивалась Сраффой в процессе многолетней работы по подготовке и изданию 11-томного собрания «Трудов и корреспонденции Давида Рикардо», за которую в 1961 г. ему была вручена золотая медаль Шведской королевской академии наук (предшественница премии имени Альфреда Нобеля по экономике). Вероятно, по этой причине Сраффу и его единомышленников часто называют неорикардианской школой, что не только несправедливо, но и неточно. Сам Сраффа подчеркивал свою приверженность всей классической традиции от Кенэ до Маркса: «Это не теория одного из них, а экстракт того, что, я думаю, является общим для них всех» (там же, D3/12/4: 12).

Общими чертами классического подхода к экономическому анализу Сраффа считал физическую природу производства продуктов и социальные условия их распределения. Физиократы и Уильям Петти заложили «правильное понятие затрат как "буханки хлеба"» (там же, D3/12/4: 4) и «начало традиции описания системы производства и потребления как кругового процесса» (с. 134). Следующий за ними Адам Смит, несмотря на «строгие вульгарные тенденции», объяснил, почему меновая ценность есть «физическое, полностью натуральное отношение между товарами, … результат натуральной ценности, постоянно нарушаемой схваткой (*scramble*) за излишек» (там же, D3/12/4: 10, D3/12/11: 83). В свою очередь, Давид Рикардо своей зерновой моделью предвосхитил доказанную формально только в XX в. теорему о независимости нормы прибыли от товарных цен (см. второй параграф настоящей статьи) и показал взаимозависимость условий производства и распределения общественного богатства. Последним в этом ряду идет Карл Маркс, который довел идею кругооборота товаров до логического совершенства и вскрыл социальный (классо-

[3] На протяжении всей статьи ссылки на главное сочинение Сраффы будут содержать только номера страниц.

вый) подтекст процесса общественного производства. В глазах Сраффы он «стоит здесь, возвышаясь, как последний классик в окружении вульгарных экономистов, так же как Смит стоял изолированно среди классиков как первый из вульгарных экономистов». (там же, D3/12/4: 10). О том, насколько сильным было влияние Маркса на воззрения Сраффы, свидетельствует дневниковая запись, в которой он намечает одну из задач своих исследований: «Я предвижу, что конечным результатом будет переложение (*restatement*) Маркса путем замены гегелевской метафизики и терминологии нашей собственной современной метафизикой и терминологией» (там же, D3/12/4: 15)[4].

Под влиянием перечисленных идей Сраффа возродил производственный подход к экономическому анализу, согласно которому условия решаемых задач (и прежде всего задачи ценообразования) выводятся из предварительно обоснованных условий производства и распределения продуктов. Его притягательность в немалой степени обусловлена впечатляющими эффектами распределения прибавочного продукта и оригинальностью способов решения связанных с ними проблем. Они поставили под сомнение многие достижения неоклассической теории (среди которых последовательная модель производства «факторы – продукт», концепция переменной отдачи от масштаба отраслевого предложения, агрегирование неоднородных средств производства в «капитал» до расчета продуктовых цен) и стали путеводной звездой нескольких поколений ученых[5].

К сожалению, при формализации концепции распределяемого излишка Сраффа допустил досадную ошибку, имеющую роковое значение для его теории ценности (или теории ценности и распределения, как ее называют сам Сраффа и его последователи). В соответствии с логикой ее построения в первом параграфе статьи вводится базовая модель системы производства и распределения продуктов предприятий. Во втором параграфе рассматривается классическая модель ценовой задачи, интерпретируемая сраффианской школой как система цен продуктов, производимых с нераспределяемым излишком. В третьем параграфе конструируется главная сраффианская модель – система цен продуктов, производимых с распределяемым излишком. Четвертый и пятый параграфы посвящены формальному доказательству и экономическому объяснению причин несовместности этой системы. Наконец, в шестом параграфе предпринимается реконструкция сраффианской модели ценовой задачи, завершающаяся приведением ее к классическому виду. В Заключении обобщаются выводы проведенного исследования.

1. Система производства и распределения продуктов

Сраффа начинает развертывание категорий своей теории с рассмотрения модели закрытой экономики, свободной от государственного вмешательства и не поддерживающей торговых связей с внешним миром. В согласии с действующими канонами экономического анализа он предполагает, что производство продуктов осуществляется однопродуктовыми отраслями *системы производства* (как Сраффа называет сектор предприятий) в условиях неограниченной и общедоступной земли посред-

[4] Эти дневниковые рассуждения в наши дни стали поводом для дискуссии о том, пришел ли Сраффа к своим ценовым моделям благодаря повторному прочтению «Капитала» и «Теории прибавочной стоимости» Маркса в ходе подготовки к упомянутым лекциям (De Vivo, 2003; 2016; Gilbert, 2003), или только после разработки своей теории ценности он стал по-новому воспринимать творческое наследие последнего (Garegnani, 2005; Kurz & Salvadori, 2005). Каков бы ни был на самом деле ход мыслей Сраффы, важно то, что в результате он отчетливо осознал историческую значимость вклада Карла Маркса в экономическую науку: «В середине 19-го века человек преуспел, по случайности или по сверхчеловеческим усилиям, опять удержать классическую теорию: он развил ее и вывел из нее практические заключения.» (Sraffa's Papers, D3/12/4: 17).

[5] Статьи по сраффианской экономической теории заняли прочное место на страницах передовых экономических журналов и регулярно переиздаются в специальных тематических сборниках (Bharadwaj & Schefold, 1990; Kurz, 2000; Cozzi & Marchionatti, 2001; Kurz, & Salvadori, 2003; Kurz, Pasinetti & Salvadori, 2008; Chiodi & Ditta, 2008; Levrero, Palumbo & Stirati, 2013; Carter & Bellofiore, 2014; Дзарасов, 2004). С перипетиями личной и творческой судьбы Пьеро Сраффы знакомят многочисленные монографии, например: (Roncaglia, 2009; Sinha, 2016).

ством однородного труда и воспроизводимых средств производства, часть из которых авансируется до начала производственного цикла, а другая привлекается из текущего оборота[6]:

$$\mathbf{Ax} \oplus \mathbf{Bx} \oplus \mathbf{Ix} \rightarrow \mathbf{x}, \qquad (1)$$

где $\mathbf{A} = (a_{ij})$ – квадратная $n*n$ матрица технологических коэффициентов промежуточных средств производства, $i, j \in n$; $\mathbf{B} = (b_{ij})$ – квадратная $n*n$ матрица технологических коэффициентов первичных средств производства; $\mathbf{l} = (l_j)$ – вектор-строка $1*n$ технологических коэффициентов трудоемкости производства; $\mathbf{x} = (X_i)$ – вектор-столбец $n*1$ потоков валового выпуска продуктов; $\oplus$ – знак технологического комбинирования ресурсов; $\rightarrow$ – знак производственной трансформации ресурсов в продукты.

В отличие от технологий, представленных в сраффианской литературе, в уравнении (1) проведено разграничение между первичными и промежуточными средствами производства. Это обусловлено тем, что спецификация технологий производства продуктов не исчерпывается перечислением используемых ресурсов, требуется также конкретизация временных рамок их количественного выражения. Причем значение имеет не длительность процессов физического производства продуктов, не время производственного использования того или иного ресурса, а период, за который оцениваются структурные параметры экономики (интенсивности выпуска и пропорции обмена товаров). Им является экзогенно устанавливаемый интервал фиксации состояния экономики, обычно называемый *единичным периодом*[7]. К его продолжительности должны приводиться все продуктовые и ресурсные потоки. В течение единичного периода ресурсы вовлекаются в процесс производства продуктов двумя путями. Одни ресурсы поступают в производство из сектора домохозяйств. Они производятся и потребляются в производстве в разные периоды времени, являясь тем самым *первичными ресурсами* не по отношению к сектору предприятий вообще (традиционное их толкование), а по отношению к нему *в заданном состоянии экономики*[8]. Другую группу ресурсов образуют продукты, используемые в качестве средств производства *внутри* предпринимательского сектора *в течение того же периода*, в котором они были выпущены. Производство и производственное потребление так понимаемых *промежуточных ресурсов* организуется в форме внутрисекторного обмена, финансируемого из *текущей* выручки. Разграничение двух групп ресурсов влечет за собой важное следствие, которое станет понятно позднее.

В процессе кругооборота все произведенные продукты поступают либо (в течение анализируемого единичного периода) в промежуточное потребление предприятий, находящихся во владении капиталистов, либо (по его окончании) в конечное потребление домохозяйств, причем в составе последнего выделяются необходимая и прибавочная части[9]:

[6] Строго говоря, Сраффа исходил из того, что все средства производства авансируются, но лишь для того, чтобы ограничиться рассмотрением процесса производства и потребления не валового, а конечного продукта экономики, из которого он выделял прибавочный продукт (с. 35, 41).

[7] Сраффа характеризует единичный период как «годовой цикл производства с годовым рынком» (с. 40).

[8] Наряду с природными ресурсами и рабочей силой к первичным ресурсам относятся межпериодные запасы средств производства. Последние проходят через стадию конечного потребления (в форме имущества домохозяйств, владеющих предприятиями) даже в том случае, если физически не покидают пределов предпринимательского сектора. В сраффианской литературе встречается близкий по смыслу термин «исходные запасы» средств производства (Курц & Сальвадори, 2004, с. 53), но никаких параллелей с производственным потреблением рабочей силы и земли при этом не проводится.

[9] Для Сраффы, абстрагировавшего промежуточные ресурсы, все производимые продукты «обмениваются на рынке после “сбора урожая”… [и] используются: часть идет на поддержание тех, кто работает, и остальное – как средства производства» (с. 32).

$$\mathbf{x} = \mathbf{A}\mathbf{x} + \mathbf{y_n} + \mathbf{y_s}, \tag{2}$$

где $\mathbf{y_n} = (Y_{in})$ – вектор-столбец $n*1$ потоков необходимого конечного потребления продуктов; $\mathbf{y_s} = (Y_{is})$ – вектор-столбец $n*1$ потоков прибавочного конечного потребления продуктов. Если, как допускает Сраффа, система производства находится в самозамещаемом состоянии, то в процессе конечного потребления продуктов воспроизводится «первоначальное положение» и обеспечиваются возможности для их дальнейшего производства[10]. Это означает, что необходимый конечный продукт восстанавливает запас израсходованных первичных средств производства и продуктов потребления наемных рабочих по сложившимся институциональным стандартам:

$$\mathbf{y_n} = \mathbf{b} + L_o\mathbf{c} = \mathbf{B}\mathbf{x} + L_o\mathbf{c}, \tag{3}$$

где $\mathbf{b} = (B_{io})$ – вектор-столбец $n*1$ потоков первичных средств производства продуктов; $\mathbf{c} = (c_j)$ – вектор-столбец $n*1$ коэффициентов среднего (на единицу труда) необходимого потребления наемных рабочих в объеме «потребностей, определенных физиологическими или социальными условиями» (с. 68); L_o – совокупный объем рабочей силы, занятой в производстве продуктов; символ о в нижнем регистре обозначает либо совокупное абсолютное, либо среднее относительное значение параметра системы производства. Отсюда уравнение распределения продукции предприятий принимает вид:

$$\mathbf{x} = \mathbf{A}\mathbf{x} + \mathbf{y_n} + \mathbf{y_s} = \mathbf{A}\mathbf{x} + \mathbf{B}\mathbf{x} + L_o\mathbf{c} + \mathbf{y_s}. \tag{4}$$

Объединение уравнений производства (1) и распределения (4) дает *сраффианскую модель системы производства и распределения продуктов* (далее – *система производства*):

$$\begin{array}{ccccccc}
\mathbf{A}\mathbf{x} & + & \mathbf{B}\mathbf{x} & + & \mathbf{c}L_o & + & \mathbf{y_s} & = & \mathbf{x} \\
\oplus & & & & & & & & \\
\mathbf{B}\mathbf{x} & & & & & & & = & \mathbf{b} \\
\oplus & & & & & & & & \\
\mathbf{l}\mathbf{x} & & & & & & & = & L_o \\
\downarrow & & \downarrow & & \downarrow & & \downarrow & & \\
\mathbf{x} & & \mathbf{b} & & L_o & & S_o & &
\end{array}, \tag{5}$$

где S_o – совокупный прибавочный доход системы производства. Модель (5) может быть развита путем ослабления принятых допущений. Однако для целей настоящей статьи такой необходимости нет, поскольку построенная система производства достаточна и удобна для сравнительного анализа классической и сраффианской моделей ценовой задачи.

2. Система цен с нераспределяемым излишком

В соответствии с логикой сраффианской теории ценности, условия ценовой задачи формируются на основе заданной модели системы производства, а конфигурация

[10] Классическую концепцию *воспроизводства экономики* посредством кругооборота товаров (как продуктов, так и первичных ресурсов) Сраффа подменил понятием *самозамещаемого состояния сектора предприятий.* Оно занимает в его теории важное место предпосылки замкнутого кругооборота продуктов: «каждый товар (*продукт предпринимательской деятельности – Б. М. В.*), который первоначально был распределен между отраслями согласно их потребностям, в конце года оказывается полностью сконцентрирован в руках его производителя», что «делает возможным повторение процесса» (с. 32–33).

уравнений продуктовых цен отражает технологии реализуемых в ней процессов[11]. Модель системы производства (5) порождает следующую модель ценовой задачи:

$$\left.\begin{array}{l}\mathbf{p}=\mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_c+\mathbf{s}\\ w_c=\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}\\ \mathbf{s}\geq 0\end{array}\right\}\Rightarrow \mathbf{p}=\mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{s}\,. \qquad (6)$$

где $\mathbf{p}=(p_i)$ – вектор-столбец $n*1$ продуктовых цен; w_c – ставка постоянной заработной платы, выплачиваемой перед началом каждого периода, и не меняющаяся до его завершения (*advanced subsistence or commodity wage*)[12]; $\mathbf{s}=(s_j)$ – вектор-столбец $n*1$ отраслевых потоков среднего (в расчете на единицу выпускаемой продукции) прибавочного дохода; здесь и далее символ T в верхнем регистре обозначает транспонированное выражение соответствующего вектора или матрицы. Нетрудно видеть, что модель (6) открыта и ее решение зависит от вектора средних прибавочных доходов отраслей системы производства, которые, будучи ценностными величинами, неизвестны до расчета цен. На этом основании Сраффа делает заключение об объективной «внутренней противоречивости» системы производства с излишком, из-за которой для определения продуктовых цен требуется предварительное раскрытие отношений распределения прибавочного продукта между наемными рабочими и капиталистами-предпринимателями[13].

Исследование вопроса о влиянии условий распределения на цены Сраффа начинает с крайнего случая, когда весь излишек достается капиталистическим предпринимателям в форме прибыли, а наемные рабочие довольствуются необходимыми средствами существования:

$$\left.\begin{array}{l}\mathbf{p}=\mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_c+\mathbf{s}\\ w_c=\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}\\ \mathbf{s}=\boldsymbol{\pi}>0\end{array}\right\}\Rightarrow \mathbf{p}=\mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}+\boldsymbol{\pi}\,, \qquad (7)$$

где $\boldsymbol{\pi}=(\pi_j)$ – вектор-столбец $n*1$ отраслевых потоков средней (на единицу выпуска) прибыли. Сраффа называет этот случай *классическим*, так как модель (7) удовлетворяет базовым предпосылкам классической теории затратных цен. В сраффианской теории ценности она интерпретируется как система цен с излишком при заданной реальной (продуктовой) зарплате (Kurz & Salvadori, 2006, p. 383–385). Мы условимся ее называть *системой цен (продуктов, производимых) с нераспределяемым излишком*[14].

[11] Как выразил этот принцип Сраффа при описании классической модели ценовой задачи: «стоимости порождаются напрямую методами производства» (с. 33). Более точная характеристика гласит: «Существует уникальный набор пропорций обмена товаров, который определяется только технологиями и который должен быть принят для того, чтобы держать систему в самозамещаемом состоянии» (Pasinetti, 1990, p. 231).

[12] В своих моделях системы производства Сраффа объединил потоки средств существования наемных рабочих и потоки первичных средств производства в потоки производственного потребления продуктов (с. 32, 35, 37); соответственно, в его моделях ценовой задачи постоянная зарплата либо не представлена в явном виде, либо для упрощения вообще абстрагирована из анализа (с. 39–40, 43).

[13] По словам Сраффы: «Если экономика производит больше, чем требуется для замещения, и существует излишек (прибавочный продукт), подлежащий распределению, то система становится внутренне противоречивой» в том смысле, что «цены не могут быть определены при неизвестной норме прибыли» (с. 35). Та же мысль фигурирует в его черновиках: «Когда мы получаем излишек, натуральная экономика (*natural economy*) останавливается» (Sraffa's Papers, D3/12/11: 42; см. также Pasinetti, 1990, p. 231–232).

[14] Строго говоря, модель (7) является второй по порядку развертывания моделью теории ценности Сраффы. Первая модель описывает случай с нулевым излишком, порождающим *систему цен* (*продуктов, производимых*) *без излишка* (Kurz & Salvadori, 2006, p. 381–383). Здесь она не рассматривается по трем причинам. Во-первых, производство продуктов с нулевым излишком является частным случаем их производства с нераспределяемым излишком. Во-вторых, предпосылка о нулевой прибыли противоречит допущению об авансировании первичных средств производства (т.е. вложении капитала в их покупку). В-третьих, сам Сраффа трактовал эту модель в своих черновиках как «натуральную экономику» (Sraffa's Papers, D3/12/7: 138; см. также Gehrke & Kurz, 2006, p. 105), а значит, ее анализ в категориях товарной экономики (в частности цен) лишен смысла.

Модель (7) отличается от моделей классической теории ценности наличием уравнения ставки зарплаты, без которого те (при аналогичных допущениях) неразрешимы. Из-за отсутствия адекватного аналитического инструментария классикам политической экономии было свойственно отождествлять всю экономику с одним из ее секторов – предпринимательским. По этой причине в их моделях ценовой задачи представлены только уравнения продуктовых цен, число которых меньше числа неизвестных продуктовых и факторных цен. Но вместо того чтобы подсистему продуктовых цен дополнить подсистемой факторных доходов (цен первичных ресурсов), классическая школа разрабатывала вспомогательные конструкции приведения условий ценовой задачи к разрешимому виду. Одной из таких конструкций является классическая теория распределения. С ней связывалась надежда на независимое от продуктовых цен объяснение факторных доходов. Считалось, что распределение конечного продукта между экономическими классами (группами собственников однородных ресурсов производства) подчинено неким специфическим закономерностям. Стоит только их установить, и проблема «ценовой неопределенности» будет преодолена. Исходя из этого, постулировалось *последовательное* решение задач распределения конечного продукта и определения цен, названное позднее «фундаментальной асимметричностью классического подхода к решению задачи ценообразования» (Курц & Сальвадори, 2004, с. 45)[15].

Вероятно, первым экономистом, усомнившимся в корректности открытых моделей продуктовых цен, был В. К. Дмитриев. Он обратился к классической концепции необходимого потребления наемных рабочих, предвосхитившей современное понимание множества потребительских предпочтений и явившейся прообразом недостающего в классической теории сектора домохозяйств, и доказал, что в частном случае с двумя первичными ресурсами (однородным трудом и воспроизводимыми средствами производства) этого достаточно для замыкания и решения (под)системы продуктовых цен (Дмитриев, 2001, с. 77–81)[16].

В самом деле, уравнение (7) состоит из n однородных линейных уравнений и содержит $2n$ неизвестных: n продуктовых цен и n потоков средних отраслевых прибылей. Неполнота условий устраняется путем нормирования прибыли «пропорционально авансированным товарам, ...использованным как средства производства и существования» (с. 36–37). Норму прибыли в ситуации с нераспределяемым излишком Сраффа называет *максимальной* и обозначает символом R (с. 49). Замена вектора $\boldsymbol{\pi}$ скалярным множителем $(1 + R)$ существенно упрощает условия задачи:

$$\mathbf{p} = (\mathbf{A}^{\mathbf{T}} + (1+R)(\mathbf{B}^{\mathbf{T}} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}))\mathbf{p}\,. \tag{8}$$

Выбор счетного товара и переход к относительным ценам фиксирует последнюю степень свободы однородной системы уравнений (8). В принципе, любой продукт, первичный ресурс или их набор пригоден для этой роли. Однако в интересах после-

[15] Известный в прошлом русский экономист Н. Н. Шапошников охарактеризовал классическую задачу распределения так: «проблема ценности приводит нас к проблеме распределения. Если теория распределения даст нам возможность определить величину заработной платы и прибыли, то мы можем считать проблему ценности в общих чертах решенной» (Шапошников, 1912, с. 49). Этот предрассудок, восходящий к трудам Д. Рикардо, оказался живуч. До сих пор широко распространено мнение, будто «ценовая неопределенность» обусловлена объективными факторами и может быть разрешена путем обращения к условиям распределения конечного продукта: «экономическая система сама по себе является недоопределенной (*underdetermined*) в том смысле, что для “закрытия модели” требуется экзогенно определенная социально-установленная величина» (Фан, 2001, с. 562; см. также Shefold, 1989, p. 4). В работе (Бодриков, 2009) предложена альтернативная интерпретация классической теории ценности, объясняющая «неопределенность» ее моделей неполным или неправильным учетом исходных условий.

[16] Решение В. К. Дмитриева было хорошо известно русским (и не только) экономистам начала XX в., в частности Л. Борткевичу (Bortkiewicz, 1906–1907), Е. Е. Слуцкому (Слуцкий, 2010 (1910)) и Н. Н. Шапошникову (Шапошников, 1912). Однако, повторяя ошибку классиков и отождествляя экономику с сектором предприятий, все они считали классический принцип затрат производства несамодостаточным и занимались алхимией его «органического синтеза» с маржиналистским принципом предельной полезности.

дующего сравнения классической модели цен с нераспределяемым излишком со сраффианской моделью цен с распределяемым излишком за единицу счета примем вместе со Сраффой (с. 41) совокупный прибавочный доход системы производства:

$$S_o = \mathbf{y_s^T p} \equiv 1_s . \tag{9}$$

Кроме того, по соображениям, которые будут представлены в следующем параграфе, обратимся к сраффианскому способу выражения труда в единицах совокупной занятости наемных рабочих в системе производства (с. 41):

$$L_o = \mathbf{Ix} \equiv 1_L. \tag{10}$$

Поскольку речь идет о *замкнутой* системе производства в самозамещаемом состоянии (5), то ее технологическая матрица является квадратной, неотрицательной и неразложимой. Тогда, согласно теореме Перрона-Фробениуса, вектор продуктовых цен однозначно определяется как *единственный* положительный собственный вектор технологической подматрицы первичных ресурсов, принадлежащий ее наибольшему и строго положительному собственному значению. Последнее, в свою очередь, непосредственным образом связано с замыкающей ценовую систему максимальной нормой прибыли. Из характеристического уравнения технологической подматрицы первичных ресурсов:

$$\left|(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) - \frac{1}{1+R}(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T})\right| = \left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T})\right| = 0 , \tag{11}$$

где $\mathbf{E_n}$ – единичная диагональная $n * n$ матрица, следует:

$$R = R(\max(\frac{1}{1+R})) = \min R(\left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T})\right| = 0) . \tag{12}$$

Подставляя условия (9), (10) и уравнение (12) в модель ценовой задачи (7), получаем решение системы цен с нераспределяемым излишком:

$$\left.\begin{array}{l} (\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}))\mathbf{p_s} = 0 \\ 1_s = S_{os} = \Pi_{os} = \mathbf{y_s^T p_s} \\ R = \min R(\left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T})\right| = 0) \\ w_{cs} = \mathbf{c^T p_s} \\ L_o = \mathbf{lx} = 1_L \end{array}\right\}, \tag{13}$$

где Π_o – совокупная прибыль отраслей системы производства, а символ s в нижнем регистре обозначает выражение ценностных параметров в единицах совокупного прибавочного дохода системы производства. Таким образом, в системе производства с нераспределяемым излишком факторные доходы и продуктовые цены рассчитываются *одновременно* на основе *общего* набора исходных данных о технологиях производства продуктов и необходимых потребностях наемных рабочих:

$$\mathbf{p_s} > 0,\ w_{cs} > 0,\ R > 0\ \textit{при}\ \left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} - \mathbf{l^T c^T})\right| = 0 . \tag{14}$$

Сказанное позволяет опровергнуть заявление Сраффы о том, что производство излишка привносит в экономику элемент «противоречивости» и наделяет систему цен

свойством «неопределенности». Да он и сам это косвенно признал, решив один из своих примеров (с. 36–37)[17].

3. Система цен с распределяемым излишком

Поскольку решение проблемы «ценовой неопределенности» классической модели ценовой задачи логически безупречно, Сраффе пришлось заново обосновывать актуальность проблемы распределения. Для этого он, во-первых, сужает предмет отношений распределения и фокусирует внимание не на всем *конечном* продукте, а только на *прибавочной* его части, а во-вторых, формулирует *концепцию составной заработной платы*, допускающую участие наемных рабочих в потреблении прибавочного продукта (с. 39–40). Согласно ей, наряду с *постоянной* зарплатой на покрытие необходимых потребностей, наемные рабочие получают еще и *переменную* зарплату, выплачиваемую *post factum* из прибавочного дохода (*surplus wage*).

Гипотеза об участии наемных рабочих в конечном потреблении прибавочного продукта трансформирует уравнение прибавочного дохода и приводит к главной модели теории ценности Сраффы – *системе цен (продуктов, производимых) с распределяемым излишком*[18]:

$$\left.\begin{array}{l} \mathbf{p} = \mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}} w_c + \mathbf{s} \\ w_c = \mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\ \mathbf{s} = \boldsymbol{\pi} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}} w_v > 0 \end{array}\right\} \Rightarrow \mathbf{p} = \mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + (1+r)(\mathbf{B}^{\mathbf{T}} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}})\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}} w_v , \qquad (15)$$

где w_v – ставка переменной (прибавочной) зарплаты и r – единая для всех отраслей норма прибыли после выплаты переменной зарплаты. Система цен с распределяемым излишком примечательна в двух отношениях. Во-первых, она охватывает классическую модель цен (13) как один из своих частных случаев. Во-вторых, в ней демонстрируется зависимость продуктовых цен от фактора распределения прибавочного дохода. Эти особенности позволяют сраффианским экономистам называть свою теорию относительных цен теорией ценности и распределения, а также считать ее новым этапом эволюции классической традиции экономического анализа (Pasinetti, 1990, p. 232)[19].

Вместе с тем очевидно, что модель (15) недоопределена и представленных в ней n линейных уравнений недостаточно для нахождения $n+2$ неизвестных переменных (n продуктовых цен, ставки переменной зарплаты и нормы прибыли).

[17] Исследователи архива Сраффы отмечают, что решение системы цен с нераспределяемым излишком он узнал в промежутке между ноябрем 1927 г. и июнем 1928 г. (Garegnani, 2005, p. 467–470; Kurz & Salvadori, 2001, p. 262–264; Gehrke & Kurz, 2006, p. 106). Тем не менее через 32 года в своем главном сочинении Сраффа явно учитывает независимость максимальной нормы прибыли от продуктовых цен только во вспомогательной модели стандартной системы (с. 64–66). Лишь однажды он оговаривается, что для расчета стандартного отношения (отношения прибавочного продукта к средствам его производства в стандартной системе) не нужно конструировать стандартную систему, так как «мы можем найти его как максимум нормы прибыли из уравнений производства» при нулевой переменной зарплате (с. 67). Как бы то ни было, современная сраффианская литература не дает оснований усомниться в *определенности* системы цен с нераспределяемым излишком (Abraham-Frois & Berrebi, 1997, p. 42–47; Нути, 2001, p. 518–519).

[18] В литературе она известна как система цен с излишком и пропорциональной (по Рикардо) зарплатой (*systems of prices with a surplus and Ricardo's «proportional wages»*) (Kurz & Salvadori, 2006, p. 385–387).

[19] Вообще, ни Сраффа, ни его последователи не видят серьезной разницы между предпосылками о режиме оплаты наемного труда и убеждают, что теоретически оба случая равноценны (Garegnani, 1984, pp. 320–321; Abraham-Frois & Berrebi, 1997, pp. 55–58; Курц & Сальвадори, 2004, с. 83, 115–117). К сожалению, этот принципиальный момент остался незамеченным и в нашей статье (Бодриков, 2007). В ней доказывается, что структурный анализ замкнутых моделей кругооборота товаров не зависит от распределения *конечного* продукта между экономическими субъектами. Однако приводимые аргументы опираются на классическую модель товарного производства и не учитывают ключевую особенность теории Сраффы – постфактный режим оплаты наемного труда из *прибавочного* дохода. Собственно говоря, данная статья является результатом повторного исследования, предпринятого для проверки последствий отмеченной невнимательности.

Даже переход к относительным ценам оставляет в системе одну степень свободы. Поэтому если наемные рабочие получают переменную зарплату, то знания одних только технологий производства продуктов недостаточно для решения ценовой задачи – требуется установление отношений распределения прибавочного продукта (при принятых допущениях – между наемными работниками и капиталистами-предпринимателями)[20].

Для приведения условий модели (15) к разрешимому виду Сраффа обращается к идее Д. Рикардо об *обратной линейной зависимости нормы прибыли от ставки зарплаты* (*Рикардо*, 2007, с. 140–147), только применяет ее к прибавочному доходу. Именно с этой целью он и принимает два введенных в предыдущем параграфе допущения (9) и (10). Они превращают уравнение совокупного прибавочного дохода системы производства в линейное отношение между нормой прибыли и ставкой переменной зарплаты:

$$S_o = r\sum_{i=1}^{n}(B_{io} + L_o c_i)p_i + L_o w_v \Rightarrow 1_s = r\sum_{i=1}^{n}(B_{io} + L_o c_i)\frac{p_i}{S_o} + 1_L \frac{w_v}{S_o}. \quad (16)$$

Учитывая, что:

$$R = \frac{S_o}{\sum_{i=1}^{n}(B_{io} + L_o c_i)p_i}, \quad (17)$$

получаем:

$$1_s = \frac{r}{R} + w_{vs} \Rightarrow r = R(1_s - w_{vs}). \quad (18)$$

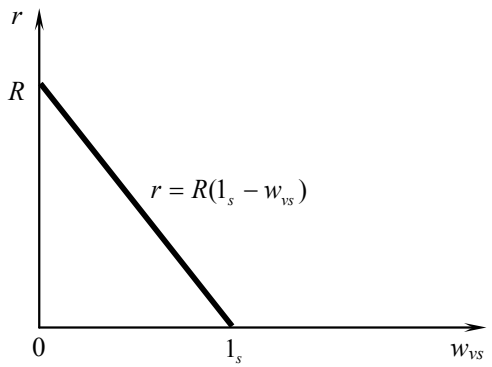

Рис. 1. Граница переменная заработная плата – прибыль

В сраффианской теории уравнение (18) называется *границей переменная заработная плата – прибыль* (Курц & Сальвадори, 2004, с. 79). Как показано на рис. 1, она представляет собой множество возможных значений нормы прибыли в конечном диапазоне определения *относительной* ставки *переменной* зарплаты за единицу *совокупного* труда, выраженной в эквивалентном количестве совокупного прибавочного продукта системы производства:

[20] «Результатом добавления (*переменной – Б. М. В.*) зарплаты к другим переменным явилось то, что их число теперь превышает число уравнений на единицу и система может двигаться с одной степенью свободы» (с. 42).

$$w_{vs} = \alpha_w \in [0,\ 1_s] \Rightarrow r \in [0,\ R], \tag{19}$$

где α_w – доля переменной зарплаты в совокупном прибавочном доходе системы производства. После подстановки уравнения границы переменная зарплата – прибыль в модель (15) последняя принимает вид:

$$\left.\begin{aligned}
&\mathbf{p_s} = \mathbf{A^T p_s} + (1+r)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T})\mathbf{p_s} + \mathbf{l^T} w_{vs} \\
&1_s = S_{os} = \Pi_{os} + L_o w_{vs} = \mathbf{y_s^T p_s} \\
&r = R(1_s - w_{vs}) \\
&R = \min R(\left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T})\right| = 0) \\
&w_{vs} \in [0,\ 1_s] \\
&L_o = \mathbf{lx} = 1_L
\end{aligned}\right\}. \tag{20}$$

Сраффа интерпретировал систему цен с распределяемым излишком следующим образом. Как только наемные рабочие начинают получать переменную зарплату, цены с нераспределяемым излишком перестают поддерживать единство отраслевых норм прибыли, а экономика выходит из нормального состояния[21]. Это происходит из-за межотраслевых различий в структуре первичных затрат производства продуктов (с. 44–45):

$$\gamma_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} (b_{ij} + l_j c_i) p_{is}}{l_j}, \tag{21}$$

где γ_j – коэффициент строения первичных затрат j-ой отрасли системы производства. При заданных технологиях и ценах с нераспределяемым излишком увеличение переменной зарплаты будет снижать отраслевую норму прибыли тем значительнее, чем меньше значение коэффициента γ_j:

$$r_j = \frac{s_{js} - l_j w_{vs}}{\sum_{i=1}^{n} (b_{ij} + l_j c_i) p_{is}} = R - \frac{w_{vs}}{\gamma_j}. \tag{22}$$

По этой причине участие наемных рабочих в распределении излишка сопровождается не только снижением нормы прибыли, но и дифференциацией ее отраслевых значений. Как следствие, в каждой отрасли формируется своя собственная граница переменная зарплата – прибыль (рис. 2)[22]:

$$r_j = R(1_s - \frac{w_{vs}}{R\gamma_j}) = R(1_s - \frac{\gamma_o}{\gamma_j} w_{vs}). \tag{23}$$

[21] *Долгосрочные* или *нормальные состояния* в сраффианской терминологии означают «центры, к которым экономика, как предполагается, тяготеет при конкурентной тенденции к единой норме прибыли и единой ставке вознаграждения для каждого отдельного вида “первичных” затрат в принятом методе производства» (Курц & Сальвадори 2004, с. 75).

[22] На всех рисунках, начиная с рис. 2, иллюстрируются свойства системы производства с тремя отраслями, строение первичных затрат которых больше (отрасль 1), равно (отрасль 2) или меньше (отрасль 3) среднего строения первичных затрат системы производства.

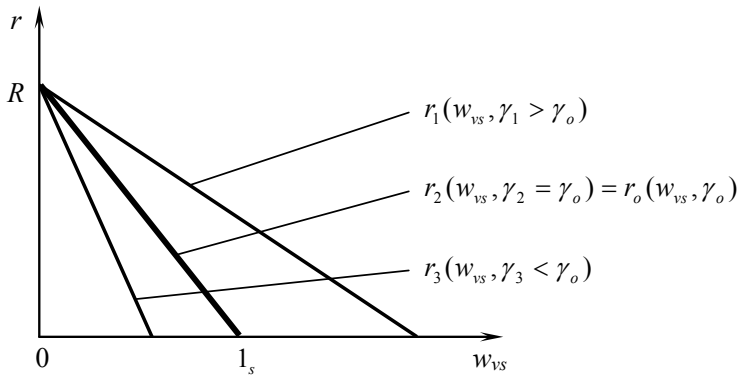

Рис. 2. Образование отраслевых границ переменная зарплата –прибыль при ценах с нераспределяемым излишком

Сраффа полагает, что возникающая при дележе прибавочного продукта дифференциация отраслевых норм прибыли автоматически запускает механизм изменения цен, который выравнивает их на новом едином уровне:

$$\left.\begin{aligned} &\mathbf{p_s} = (\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1 + R(1_s - w_{vs}))(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}))^{-1}\mathbf{l^T} w_{vs} \\ &1_s = S_{os} = \Pi_{os} + L_o w_{vs} = \mathbf{y_s^T p_s} \end{aligned}\right\}. \qquad (24)$$

Таким образом, система цен с распределяемым излишком есть результат реакции экономики на допуск наемных работников к распределению прибавочного продукта или на изменение их доли в прибавочном доходе[23]. Она характеризуется множеством возможных наборов нормы прибыли и продуктовых цен в зависимости от величины переменной зарплаты. Поэтому решение ценовой задачи должно осуществляться в три этапа: сначала экзогенно устанавливается ставка переменной зарплаты, затем находится норма прибыли и, наконец, по факторным ценам рассчитываются цены продуктов.

4. Несовместность системы цен с распределяемым излишком

В системе уравнений (24) число неизвестных равно числу уравнений, и можно было бы ожидать, что теперь решение ценовой задачи существует. Однако, как выясняется, этот результат не гарантирован; хуже того – он оказывается неправдоподобным частным случаем. На рис. 3 показан примерный сценарий ценовой динамики под влиянием меняющихся условий распределения прибавочного продукта. Из него видно, что по мере увеличения ставки переменной зарплаты от нижней границы области допустимых значений к верхней цены продуктов сначала резко (скачкоо-

[23] Изменение продуктовых цен под влиянием сдвигов в пропорциях распределения излишка получило название «эффект Сраффы». Примечательно, что Д. Рикардо неоднозначно относился к названному в его честь аналогичному «эффекту распределения (конечного продукта) на цены». Утверждая в одних местах, что: «повышение заработной платы рабочих не преминет отразиться неодинаковым образом на товарах, произведенных при… различных условиях» (там же, с. 97–98), в других местах он заявлял обратное: «повышение заработной платы не повышает цены товаров, но неизменно понижает прибыль» (там же, с. 153). Как свидетельствует рукопись «Абсолютная ценность и меновая ценность» (Ricardo, 2004), сомнения не покидали Рикардо до последних дней жизни. Эта непоследовательность дала повод для заслуженной критики рикардианской теории распределения со стороны К. Маркса, назвавшего отношения распределения «оборотной стороной» отношений производства (Маркс, 1988–1989, т. 1, с. 89, т. 3, ч. 2, с. 955–962), нейтральной по отношению к ценам: «Та пропорция, в какой целое делится между двумя участниками дележа, не делает само это целое ни большим, ни меньшим. Следовательно, это – ложный предрассудок, будто *повышение заработной платы повышает цены товаров*; оно приводит лишь к падению прибыли» (Маркс, 1978, ч. 2, с. 462). Мифология «ценовых эффектов распределения» подробно обсуждается в статье (Бодриков, 2012).

бразно, как это происходит в точке разрыва функции) покидают свои исходные (при нулевой переменной зарплате) уровни, а затем изменяются неравномерно и разнонаправлено.

Сраффа знал о таком поведении продуктовых цен и предупредил, что его нельзя объяснить одними различиями в строении первичных затрат[24]. Он также упомянул о «новых трудностях» (с. 47) помимо множественности решений ценовой задачи (из-за интервального определения экзогенной переменной зарплаты). По-видимому, этим Сраффа хотел сказать, что система цен с распределяемым излишком демонстрирует совершенно немыслимые свойства.

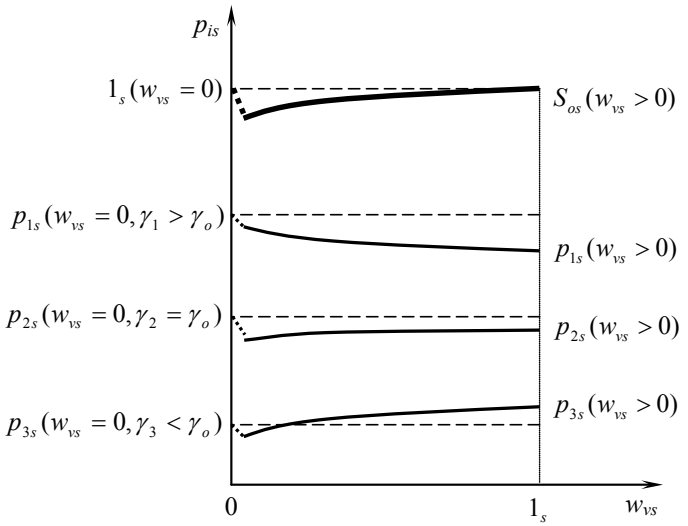

Рис. 3. «Распределительная динамика» продуктовых цен и совокупного прибавочного дохода как «несовершенного» масштаба их выражения

Так, при положительной переменной зарплаты наряду с «незакономерным» изменением продуктовых цен происходит отклонение *эндогенной* величины совокупного прибавочного дохода (рассчитанной после нахождения цен) от *экзогенно* принятой единицы ценности (9). То есть не только цены, но и масштаб их выражения подвергается «распределительной динамике» (см. верхнюю часть рис. 3). Одновременно происходит дифференциация отраслевых норм прибавочного дохода (отношений отраслевых излишков к первичным затратам), причем даже среднеотраслевая норма прибавочного дохода отклоняется от максимальной нормы прибыли. Как неминуемое следствие происходит рассогласование экзогенных и эндогенных значений всех остальных параметров распределения прибавочного дохода.

Общее представление о формальных свойствах системы цен с распределяемым излишком дает рис. 4.

В первом квадранте построена граница переменная зарплата – прибыль, на которой задаются исходные условия распределения излишка. В трех остальных квадрантах показаны его эндогенные «эффекты»: превращение единой максимальной нормы прибыли при нулевой переменной зарплаты в дифференцированное множество отраслевых норм прибавочного дохода при положительной переменной зарплаты (второй квадрант); рассогласование экзогенных и эндогенных значений доли наемного труда в прибавочных доходах отраслей и системы производства (третий квадрант), а также «распределительная динамика» эндогенных значений ценностной единицы и ставки переменной зарплаты (четвертый квадрант).

[24] Более того, с этой точки зрения они могут двигаться непредсказуемо: «в направлении, противоположном тому, которое мы могли бы ожидать на основе их соответствующих пропорций» (с. 47).

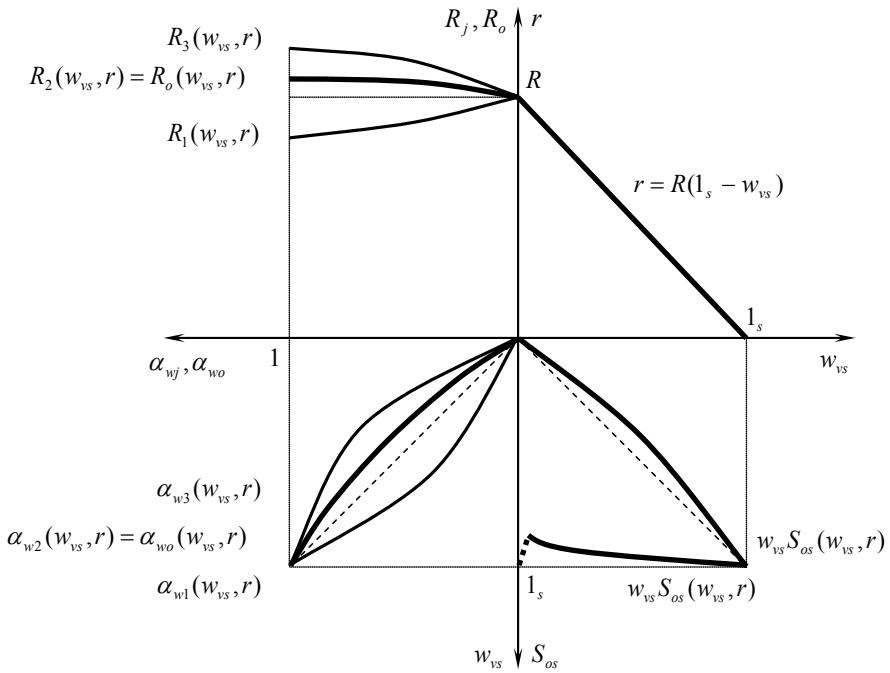

Рис. 4. Несогласованность экзогенных и эндогенных условий системы цен с распределяемым излишком

Выходит, что «ценовая балансировка», призванная восстановить нарушенное положительной переменной зарплаты единство нормы прибыли, оборачивается «трансформацией» эндогенных значений экзогенных параметров ценовой задачи. Логично предположить, что такого рода «распределительные эффекты» сигнализируют о формальных ошибках системы цен с распределяемым излишком. Для доказательства этой гипотезы обратимся к подсистеме продуктовых цен (24) и представим ее в каноническом виде неоднородной системы линейных уравнений[25]:

$$\left.\begin{aligned} &(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1 + R(1_s - w_{vs}))(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}))\mathbf{p_s} = \mathbf{l^T} w_{vs} \\ &\mathbf{y_s^T p_s} = 1_s \end{aligned}\right\}. \qquad (25)$$

Согласно теореме Кронекера – Капелли, для совместности (разрешимости) таких систем необходимо и достаточно, чтобы ранг матрицы ее коэффициентов равнялся рангу расширенной матрицы коэффициентов, дополненной вектором свободных членов. Если при этом ранги обеих матриц равны числу неизвестных, то решение оказывается единственным; если же они меньше числа неизвестных, то существует бесконечное множество решений.

Ранг матрицы равен порядку ее наибольшего отличного от нуля главного минора. В прямоугольной матрице коэффициентов системы (25) $n+1$ строк и n столбцов; поэтому ее ранг не может превышать число неизвестных:

$$rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1 + R(1_s - w_{vs}))(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) \\ \mathbf{y_s^T} \end{pmatrix} \le n. \qquad (26)$$

[25] Заметим, что при проверке совместности системы цен с распределяемым излишком учет уравнения совокупного прибавочного дохода обязателен. Во-первых, совокупный прибавочный доход задает масштаб не только *эндогенных* продуктовых цен, но и *экзогенной* ставки переменной зарплаты. Во-вторых, он опосредствует отношение между *экзогенной* ставкой переменной зарплаты и *эндогенной* нормой прибыли (18).

Ее ранг меньше n в частных и неправдоподобных с технологической точки зрения случаях, когда отдельные строки или столбцы имеют одинаковую структуру, т.е. содержат коллинеарные (линейно зависимые) векторы.

В свою очередь, в расширенной матрице коэффициентов системы (25) $n+1$ строк и столько же столбцов. Будучи квадратной матрицей, она обладает рангом меньшим либо равным ее порядку:

$$rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R(1_s - w_{vs}))(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) & \mathbf{l^T} w_{vs} \\ \mathbf{y_s^T} & 1_s \end{pmatrix} \le n+1. \quad (27)$$

В технологически правдоподобных условиях внутри области определения переменной зарплаты ($0 < w_{vs} < 1_s$) неравенство (27) выполняется как равенство. В частных случаях с линейно зависимыми строками или столбцами ее ранг меньше порядка $n+1$, но тогда и ранг матрицы коэффициентов (26) меньше числа n на ту же величину.

Из вышеизложенного следует, что условие разрешимости подсистемы продуктовых цен (25) *в общем случае* не соблюдается:

$$rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R(1_s - w_{vs}))(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) \\ \mathbf{y_s^T} \end{pmatrix} < rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R(1_s - w_{vs}))(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) & \mathbf{l^T} w_{vs} \\ \mathbf{y_s^T} & 1_s \end{pmatrix}. \quad (28)$$

Из этого правила есть три исключения, в двух из которых отсутствует распределение излишка, а третье имеет сугубо гипотетическое значение.

На нижней границе диапазона допустимых значений переменной зарплаты ($w_{vs} = 0$) модель ценовой задачи фактически содержит систему цен с нераспределяемым излишком:

$$\left.\begin{aligned} &(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}))\mathbf{p_s} = 0 \\ &\mathbf{y_s^T p_s} = 1_s \end{aligned}\right\}. \quad (29)$$

В этом случае:

$$\begin{vmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) & 0 \\ \mathbf{y_s^T} & 1_s \end{vmatrix} = \left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T})\right| = 0 \quad (30)$$

и ранги обеих матриц коэффициентов равны:

$$rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) \\ \mathbf{y_s^T} \end{pmatrix} = rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - (1+R)(\mathbf{B^T} + \mathbf{l^T c^T}) & 0 \\ \mathbf{y_s^T} & 1_s \end{pmatrix} = n-1. \quad (31)$$

На противоположной границе области допустимых значений переменной зарплаты ($w_{vs} = W_{vs} = 1_s$) весь излишек достается наемным рабочим, а подсистема продуктовых цен принимает следующую каноническую форму:

$$\left.\begin{aligned} &(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - \mathbf{B^T} - \mathbf{l^T}(\mathbf{c^T} + \mathbf{y_s^T}))\mathbf{p_s} = 0 \\ &\mathbf{y_s^T p_s} = 1_s \end{aligned}\right\}. \quad (32)$$

Излишек без остатка распределяется между отраслями пропорционально потокам труда, а подсистема продуктовых цен, как и в прошлом случае, замкнута. Тем не менее ранг матрицы коэффициентов неоднородной линейной системы (32) равен n, так как среди ее миноров n-го порядка, включающих нижнюю строку, есть ненулевые. Ранг расширенной матрицы коэффициентов этой системы тоже равен n в силу равенства нулю ее определителя:

$$\begin{vmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - \mathbf{B^T} - \mathbf{l^T}(\mathbf{c^T} + \mathbf{y_s^T}) & 0 \\ \mathbf{y_s^T} & 1_s \end{vmatrix} = \left|\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - \mathbf{B^T} - \mathbf{l^T}(\mathbf{c^T} + \mathbf{y_s^T})\right| = 0 \qquad (33)$$

и наличия ненулевых миноров n-го порядка. Следовательно, необходимое и достаточное условие совместности системы (32) соблюдается:

$$rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - \mathbf{B^T} - \mathbf{l^T}(\mathbf{c^T} + \mathbf{y_s^T}) \\ \mathbf{y_s^T} \end{pmatrix} = rank\begin{pmatrix} \mathbf{E_n} - \mathbf{A^T} - \mathbf{B^T} - \mathbf{l^T}(\mathbf{c^T} + \mathbf{y_s^T}) & 0 \\ \mathbf{y_s^T} & 1_s \end{pmatrix} = n, \qquad (34)$$

и существует единственный положительный набор относительных цен продуктов в эквивалентном количестве совокупного прибавочного продукта.

Однако получаемое решение мнимо по целому ряду причин. Во-первых, оно предполагает качественное изменение содержания модели системы производства. И дело отнюдь не в форме собственности предприятий, а в технологически обусловленной необходимости создавать запасы первичных средств производства и предметов существования рабочих, за привлечение которых в производство обществу приходится платить при любом способе присвоения чистого результата (пропорционально капиталу или по труду). Во-вторых, согласно логике развертывания моделей теории ценности Сраффы, подлежащий распределению излишек сначала формируется пропорционально авансированным (первичным) затратам и лишь затем полученная прибыль (пере)распределяется между участниками производственной деятельности. Наконец, в-третьих, хотя излишек не распределяется между капиталистами-предпринимателями и наемными рабочими, подсистема продуктовых цен (32) отличается от подсистемы цен с нераспределяемым излишком (13):

$$\mathbf{p_s}(W_{vs}) \neq \mathbf{p_s}(R), \qquad (35)$$

а *эндогенное* отношение прибавочного дохода к первичным затратам не равно *экзогенному* значению максимальной нормы прибыли, входящей в условия системы цен с распределяемым излишком (см. второй квадрант рис. 4):

$$\frac{1_s}{\sum_{i=1}^{n}(B_{io} + L_o c_i)p_{is}(W_{vs})} \neq R = \frac{1_s}{\sum_{i=1}^{n}(B_{io} + L_o c_i)p_{is}(R)}. \qquad (36)$$

В конечном счете, несмотря на совместность подсистемы продуктовых цен (32), система цен с распределяемым излишком (20) решения не имеет.

Третьим исключением является ситуация, когда все отрасли системы производства применяют первичные ресурсы в одинаковой пропорции ($\forall j = n, \gamma_j = \gamma_o$), а подсистема продуктовых цен (25) принимает вид:

$$\left.\begin{aligned} &(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T})\mathbf{p_s} = ((1 + R(1_s - w_{vs}))\gamma_o + w_{vs})\mathbf{l^T} \\ &\mathbf{y_s^T}\mathbf{p_s} = 1_s \end{aligned}\right\}. \qquad (37)$$

Ненулевое значение определителя и обратимость квадратной матрицы $(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T})$ предполагается условиями системы производства. Поэтому решение системы (37) существует и оно единственное:

$$\left.\begin{aligned}&\mathbf{p_s} = ((1 + R(1_s - w_{vs}))\gamma_o + w_{vs})(\mathbf{E_n} - \mathbf{A^T})^{-1}\mathbf{l^T}\\&\mathbf{y_s^T p_s} = 1_s\end{aligned}\right\}. \qquad (38)$$

Таким образом, система цен с распределяемым излишком совместна лишь в двух *исключительных* случаях: во-первых, когда ставка переменной зарплаты равна нулю, а норма прибыли совпадает с нормой прибыли системы цен с нераспределяемым излишком; во-вторых, когда все отрасли системы производства применяют первичные ресурсы в одинаковых пропорциях. В первом случае отсутствует «фактор распределения», а второй случай лишен практического смысла (и явно расходится с допущениями сраффианского анализа). В остальных ситуациях, т.е. в *общем* случае, при положительной переменной зарплаты система цен с распределяемым излишком неразрешима.

Полученный результат вынуждает более критично отнестись к «балансировке» системы производства с распределяемым излишком и выравниванию отраслевых норм прибыли путем изменения продуктовых цен. Сраффа не находит нужным объяснить ее механизм. Строго говоря, вся его аргументация сводится к трем утверждениям. Первое: норма прибыли «должна быть одинаковой для всех отраслей» (с. 36). Второе: «Для достижения этой цели прежде всего должны начать действовать ожидаемые ценовые соотношения между продуктом и его средствами» (с. 45). Третье: «Сколь бы сложными не были механизмы изменения цен под влиянием изменений в распределении, их результатом (а равно и их оправданием) является восстановление баланса в каждой отрасли. Они достигают этой цели, и она не может быть достигнута другим путем» (с. 47)[26].

Однако этой апелляции к здравому смыслу противостоит куда более весомый аргумент – неоднородное строение первичных затрат производства различных продуктов. По собственному утверждению Сраффы, «если пропорции [*в которых труд и первичные средства производства используются в различных отраслях*] неравны при наборе стоимостей, соответствующих одной [*переменной*] зарплате, они *не могут быть равны при любом другом наборе*, и поэтому они *не равны при всех стоимостях*» (с. 47, сн. 1, *курсив и вставки наши. – Б. М. В.*). Приведенный пассаж содержит явное признание невозможности межотраслевого единства нормы прибыли после выплаты переменной зарплаты, какие бы замысловатые движения не совершали цены. Называя вещи своими именами, можно заключить, что никакого механизма «ценовой балансировки», якобы выравнивающего отраслевые нормы прибыли после выплаты переменной зарплаты, нет. Но это означает, что условия системы цен с распределяемым излишком сформулированы неправильно[27].

5. Ревизия условий системы производства

Доказательство несовместности системы цен с распределяемым излишком дает основание предположить, что экономическая теория Сраффы содержит фундаментальную ошибку. В диагностических целях вернемся к модели системы производства (5)

[26] Отдельного осмысления заслуживает следующее обстоятельство. Если обычно движение цен порождается товарными дисбалансами, то в мифологии «ценовых эффектов распределения» движение цен на продукты предприятий изображается при полной сбалансированности их производства и потребления, а движущей причиной объявляется межотраслевая дифференциация факторных цен (ставки зарплаты или ставки процента).

[27] Формальные противоречия системы цен с распределяемым излишком Сраффа надеялся преодолеть при помощи подходящей меры ценности, пригодной для измерения «эффектов распределения» излишка. В этом качестве он последовательно рассмотрел три составных товара: сначала совокупный прибавочный продукт (гл. 2–3), затем совокупный прибавочный продукт искусственной стандартной системы с одинаковой пропорцией необходимого и прибавочного потребления всех продуктов (гл. 4–5) и, наконец, количество располагаемого труда, исчисленного по относительной ставке стандартной переменной зарплаты (с. 67–68). Все эти усилия с самого начала были обречены на провал. Выбор счетного товара не затрагивает структурных свойств системы производства, а потому если ценовая задача разрешима или неразрешима в одном счетном товаре, то она останется таковой и в любом другом счетном товаре. Из-за ограниченности места представить доказательство этого утверждения в настоящей статье нет возможности.

и проверим экономический смысл ее условий. Напомним, что кругооборот продуктов начинается в ней с покупки предпринимателями первичных ресурсов у сектора домохозяйств. Для совершения этих начальных обменов предпринимателям требуется обладать капиталом. Что касается промежуточных ресурсов, то они обращаются (выпускаются, обмениваются и потребляются) в пределах одного периода, а потому привлекаются в производство без капитальных вложений.

Приведенная интерпретация опирается на классическую (воспроизводственную) концепцию *капитала* как фонда покупательной силы предпринимателей на рынке первичных ресурсов[28]. Согласно этой концепции, капитал вкладывается в производство не в виде средств производства (как капитал трактуется в маржиналистской теории факторов производства), а в форме продуктов, в обмен на которые предприятия покупают у домохозяйств первичные ресурсы[29]. Отсюда величина вложенного в предприятия капитала эквивалентна ценности занятых в них первичных ресурсов; причем не сумма первичных затрат (и равных им доходов домохозяйств от продажи первичных ресурсов) задает бюджетное ограничение предпринимателей, а привлеченный теми капитал определяет занятость первичных ресурсов[30].

Вообще, *сбережения* в форме запасов благ являются *всеобщей* предпосылкой общественного производства. Лишь на определенной исторической стадии развития общества они принимают *конкретную* форму *капитала*, а именно – в развитой товарной экономике, в которой все продукты производятся для продажи, а в сферу обмена вовлечены также трудовые способности человека и условия среды его обитания. С этого момента сбережения начинают *накапливаться*, а образованный из них капитал получает цену, которая, как и цена любого *товара*, по определению *положительна*.

В принятой Сраффой системе предпосылок в процесс накопления (преумножения сбережений) вовлечены три группы экономических субъектов: предприниматели, собственники первичных ресурсов и капиталисты[31]. В условиях всеобщего распространения товарных отношений передача сбережений домохозяйств в распоряжение предпринимателей осуществляется исключительно на срочной, возвратной и платной основе. Однако ни один экономический субъект не станет заниматься накоплением, если у него отсутствуют средства, позволяющие дожить до момента получения дохода. Цена продуктов, которыми капиталисты удовлетворяют свои текущие потребности (какими бы они ни были), пока их сбережения используются предпринимате-

[28] Между прочим, несколько раз Сраффа явно упоминает классическую концепцию капитала: при отождествлении капитала с ценностью первичных средств производства (с. 35) и при абстрагировании «от идеи экономистов-классиков авансирования зарплаты из капитала» (с. 40). В этом отношении широко распространенный в сраффианской литературе термин «авансированные средства производства» некорректен.

[29] Разумеется, речь не обязательно должна идти о прямом обмене первичных ресурсов на потребительские продукты. В развитых экономических условиях операции вложения и возмещения капиталов осуществляются в форме денег или их заменителей. Но это лишь инструменты, опосредствующие процесс накопления и не меняющие физической сущности участвующих в нем товарных масс. Понятно также, что покупаемые домохозяйствами продукты могут быть использованы не только для удовлетворения текущих потребностей, но и для пополнения запасов средств производства (источников будущих первичных ресурсов) и предметов существования (источников или эквивалентов будущих капиталов).

[30] Наиболее совершенную форму классическая концепция капитала приобрела в сочинениях К. Маркса, а ее главную идею очень точно охарактеризовал Й. А. Шумпетер: «капитал есть, в сущности, средство господства над производством» (Шумпетер, 2007, с. 217, см. также с. 281). В современной теории финансов: «под термином “капитал” понимаются все источники средств, используемые для финансирования активов и операций фирмы» (Бригхем & Гапенски, 2001, т. 1, с. 162). Аналогичная трактовка принята и в бухгалтерском учете: «с бухгалтерской точки зрения... капитал никогда не показывается в активной части баланса. С точки зрения предпринимателя капитал всегда является пассивом, даже если он принадлежит самому предпринимателю» (Шумпетер, 2007, с. 203). Как резюмировал Маркс: «Выражаясь языком математики, можно сказать: величина накопления есть независимая переменная, величина заработной платы – зависимая, а не наоборот» (Маркс, 1988–1989, т. 1, с. 633).

[31] В более широком контексте капитальные вложения могут финансироваться также за счет чистого кредитования со стороны банковского сектора (кредитной эмиссии денежных знаков), государственных доходов (собираемых государством налогов) и государственного долга (фискальной эмиссии денежных знаков). Многообразие источников финансирования капитальных вложений усложняет экономическую картину, но не опровергает защищаемые здесь принципы товарной природы капитала и затратности накоплений.

лям, определяет альтернативную ценность их накоплений. Поэтому ставка ссудного процента не может опуститься до нуля, не прекратив одновременно финансирование предприятий (а с ним и производство, нуждающееся в первичных ресурсах, как это наблюдается во времена кризисов и депрессий) до того же уровня. Даже при простом воспроизводстве предприниматели должны получать прибыль, чтобы иметь возможность рассчитаться с капиталистами.

Воспроизводственная концепция капитала ставит под сомнение классическую и сраффианскую гипотезы об участии наемных рабочих в потреблении конечного или прибавочного продукта. Если первичные ресурсы покупаются *и оплачиваются* из капитала в начале каждого цикла производства, то их собственники *не участвуют* в распределении не только прибавочного, но и конечного продукта *текущего* периода. После его завершения предприниматели рассчитываются *только* с капиталистами. Иными словами, *отношения по поводу распределения конечного продукта возникают не между собственниками различных видов первичных ресурсов*, как полагали классики и считают сраффианцы, и *не между капиталистическими предпринимателями и наемными рабочими*, как утверждал К. Маркс, *а между предпринимателями и капиталистами*. Соответствующую структуру получает и валовой доход предпринимательской деятельности (выручка за минусом промежуточных затрат), из которого возмещается вложенный капитал, выплачиваются проценты и образуется прибыль[32].

Следовательно, гипотеза Сраффы нуждается в уточнении: требуется раскрыть мотивы, побуждающие предпринимателей делиться своим остаточным доходом с наемными рабочими, и установить, почему они не делятся им с собственниками других первичных ресурсов. Условия разбираемой модели системы производства (5) допускают только одно объяснение указанных мотивов – разные условия оплаты купленных ресурсов. Как известно, оплата может происходить одновременно с передачей товара, авансом или с отсрочкой. Во всех трех случаях цена товара фиксируется в момент сделки (заключения контракта), а аванс и отсрочка рассматриваются как, соответственно, денежный или товарный (коммерческий) кредит. Этому правилу подчиняются и торговые операции на рынках первичных ресурсов.

Обмен между домохозяйствами, владеющими первичными ресурсами, и предпринимателями, вкладывающими в их покупку (свой или заемный) капитал, совершается в начале единичного периода на условиях *ante factum* устанавливаемых цен. Если в контракте предусматривается отсрочка в оплате (всей или части) цены первичного ресурса, то она является не чем иным, как кредитом, одной из форм финансирования предпринимательской деятельности. Чтобы, в частности, наемные рабочие могли согласиться на подобные условия найма, они должны обладать достаточным запасом средств существования. Предоставляя отсрочку, они в действительности ссужают предпринимателям фонд покупки собственной рабочей силы и тем самым осуществляют вложение капитала в предприятия своих работодателей. Но, выполняя функцию капиталиста, наемные рабочие вправе претендовать и на дополнительный доход, экономический смысл которого отличается от заработной платы.

Таким образом, введенный Сраффой показатель «переменная зарплата» некорректен и скрывает *смешанный* доход, состоящий из двух разных по экономическому содержа-

[32] Как стало известно после открытия (в 1994 г.) доступа к архиву Сраффы, он пришел к этому выводу еще при подготовке к Лекциям по теории ценности (Lectures on the Advanced Theory of Value, 1928–1931): «Зарплаты – это запас благ, который существует до производства и который истребляется во время производственного процесса: они начинают, таким образом, идентифицироваться с капиталом (*they come thus to be identified with capital*) или, по меньшей мере, с важной частью капитала. Прибыли (и ренты, конечно) являются частью продукта, а точнее – превышением продукта над начальным запасом. Весь продукт принадлежит капиталисту, который авансировал зарплаты: из него он черпает свои прибыли и использует остальное для возмещения потребленного капитала, тем самым восполняя зарплатный фонд для использования в следующем процессе производства. Ни в один момент времени нет деления продукта между капиталистом и рабочим; их доходы получаются на противоположных временных границах периода производства (*at the opposite ends in time of the period of production*), за который они выплачиваются» (Sraffa's Papers, D2/4/3: 24, см. также 29–30).

нию частей. Помимо отсроченной части контрактной зарплаты он включает в себя еще и прибыль, которую должны получить наемные рабочие за вложенный в предпринимательский сектор капитал. Раскрытие экономической природы «переменной зарплаты» обнажает фундаментальную ошибку модели системы цен с распределяемым излишком.

Предпосылка постфактной оплаты наемного труда подвергает условия ценовой задачи двойному искажению. Во-первых, сумма цен первичных средств производства и авансированной части зарплаты меньше фактического капитала на величину отсроченной части зарплаты. Во-вторых, разница между прибавочным доходом и «переменной зарплатой» меньше действительной прибыли на величину прибыли, причитающейся наемным рабочим. Как следствие, допускается неправильное нормирование прибыли: капитал наемных рабочих и их доля прибыли игнорируются, а прибыль чистых капиталистов соотносится с частью капитала, вложенной в покупку первичных средств производства и в авансирование части зарплаты. Однако в выравнивании норм прибыли в нормальном состоянии экономики участвуют все капиталы и прибыли, а не отдельные их составляющие.

Сраффианские экономисты утверждают, что авторство концепции составной зарплаты принадлежит Сраффе, который в этом пункте якобы существенно развил классическое наследие. На самом деле она известна достаточно давно и, несомненно, изучалась классическими экономистами[33]. В отличие от современных «классиков», противопоставляя физические и нравственные потребности человека, они отчетливо понимали, что историческая и социальная обусловленность «нравственного минимума» делает его не менее необходимым, чем «минимум физический», из-за чего оба фактора *изначально* учитываются в контрактной зарплате. Кроме того, классики, безусловно, знали, что отсрочка в оплате труда равносильна установлению кредитных отношений между предпринимателями и наемными рабочими и влечет за собой процентные выплаты, а не пересмотр ставки зарплаты[34].

Насколько можно судить, концепцию переменной зарплаты сраффианская школа связывает с известной практикой материального стимулирования наемных рабочих путем привлечения их к участию в финансовых результатах своих предприятий. Чаще всего это стимулирование принимает форму эпизодического премирования, свойственного отношениям вторичного распределения (перераспределения) полученной ранее прибыли. Что касается контрактного закрепления степени участия наемных рабочих в прибыли, то оно не является доминирующей тенденцией на современном рынке труда, причем именно по экономическим причинам[35]. Но в любом случае материальные стимулы не могут служить оправданием для смешения неоднородных по своему экономическому содержанию доходов.

[33] Например, в «Основах политической экономии» Дж. Ст. Милля концепция двойной зарплаты многократно упоминается и достаточно ясно излагается (Милль, 2007, с. 139, 233, 405).

[34] Одним из первых на кредитный характер отношений между капиталистическими предпринимателями (предпринимателями, оперирующими собственным капиталом) и наемными рабочими обратил внимание К. Маркс в своей концепции экономической эксплуатации: «Во всех странах с капиталистическим способом производства рабочая сила оплачивается лишь после того, как она уже функционировала в течение срока, установленного договором при ее купле, например в конце каждой недели. Таким образом, везде рабочий авансирует капиталисту потребительную стоимость своей рабочей силы; он предоставляет покупателю потреблять свою рабочую силу раньше, чем последний уплатил ее цену, одним словом – везде рабочий кредитует капиталиста... Однако характер самого товарообмена не изменяется от того, функционируют ли деньги (*уплаченные за рабочую силу – Б. М. В.*) в качестве покупательного средства или в качестве средства платежа. Цена рабочей силы установлена при заключении контракта, хотя реализуется, подобно квартирной плате, лишь впоследствии» (Маркс, 1988–1989, т. 1, с. 185–186).

[35] Как отмечает по этому поводу Д. М. Нути, «практика участия в прибылях распространена главным образом среди венчурных предприятий, т.е. предприятий с высоким уровнем риска, поскольку, если предприятие не связано с высоким уровнем риска, участие рабочих в прибылях было бы ему выгодно только во времена экономического спада (причем работники согласились бы пойти на такое участие только в качестве альтернативы снижению зарплаты на постоянной основе), а рабочим – только во времена экономического подъема (причем фирмы согласились бы пойти на такое участие только в качестве альтернативы повышению зарплаты на постоянной основе)» (Нути, 2004, с. 78).

6. Реконструкция системы цен с распределяемым излишком

Опровержение гипотезы о распределении прибавочного продукта между капиталистами-предпринимателями и наемными рабочими снимает с повестки дня «проблему неопределенности» структурных параметров системы производства с излишком. Более того, раскрытие двойственной природы «переменной зарплаты» позволяет вообще исключить прибавочный доход из условий ценовой задачи.

Пусть установленная трудовым контрактом заработная плата выплачивается в течение каждого единичного периода двумя частями: первая – в начальный момент, а вторая – с отсрочкой на один период:

$$w = w_a + w_p, \tag{39}$$

где w – контрактная заработная плата, определенная в момент найма рабочих; w_a – часть контрактной зарплаты, авансируемая в начале очередного единичного периода, и w_p – часть контрактной зарплаты, выплачиваемая после его завершения. Первая часть зарплаты финансируется из капитала, занимаемого предприятиями у чистых капиталистов (или из собственного капитала капиталистов-предпринимателей), а вторая – из капитала наемных рабочих. Другими словами, предположим, что функцию капиталистов выполняют две группы экономических субъектов: чистые капиталисты, одновременно выступающие в роли предпринимателей, и наемные рабочие.

Пусть, далее, авансируемая часть зарплаты по-прежнему покрывает минимально необходимые потребности наемных рабочих в течение единичного периода, но вектор потребительских коэффициентов $\mathbf{c}$ охватывает, кроме того, еще и прибавочное потребление в конце единичного периода:

$$w = w_a + w_p = \mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p}. \tag{40}$$

Заданным условиям соответствует следующая модель ценовой задачи:

$$\left.\begin{aligned} &\mathbf{p} = \mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w + \boldsymbol{\pi} \\ &w = w_a + w_p = \mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\ &\boldsymbol{\pi} = \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} + \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{l}} \end{aligned}\right\}, \tag{41}$$

где $\boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} = (\pi_{jK})$ – вектор-столбец $n*1$ отраслевых потоков средней (на единицу выпуска) прибыли капиталистов-предпринимателей, а $\boldsymbol{\pi}_{\mathbf{l}} = (\pi_{jL})$ – вектор-столбец $n*1$ отраслевых потоков средней прибыли, приходящейся на долю наемных рабочих. Хотя прибыль делится между двумя группами экономических субъектов (капиталистическими предпринимателями и наемными рабочими), она остается однородным доходом, начисляемым пропорционально величине капитала вне зависимости от того, в какой объект (предприятие или первичный ресурс) и в какой форме осуществляются его вложения. Поэтому в равновесных условиях на рынке капитала, когда:

$$\forall j \in n,\ r_j = \frac{\pi_j}{\sum_{i=1}^{n}(b_{ij}p_i + l_j w)} = \frac{\pi_{jK}}{\sum_{i=1}^{n}(b_{ij}p_i + l_j w_a)} = \frac{\pi_{jL}}{l_j w_p} = r, \tag{42}$$

вектор отраслевых потоков средней прибыли может быть выражен через вектор первичных затрат отраслевого производства и норму прибыли:

$$\left.\begin{aligned} &\boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} = r(\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_a) \\ &\boldsymbol{\pi}_{\mathbf{l}} = r\mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_p \end{aligned}\right\} \Rightarrow \boldsymbol{\pi} = \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} + \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{l}} = r(\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_a + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_p) = r(\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w). \tag{43}$$

Как видно, форма оплаты первичных ресурсов не влияет на размер совокупной прибыли и ее норму, а значит, персонификация капиталистов не имеет для решения ценовой задачи никакого значения. Отсюда немедленно следует, что решение ценовой задачи (41) ничем принципиально не отличается от решения системы цен с нераспределяемым излишком (8):

$$\left.\begin{aligned} &\mathbf{p} = \mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w + \boldsymbol{\pi} \\ &w = w_a + w_p = \mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\ &\boldsymbol{\pi} = \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} + \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{l}} = r(\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w) \end{aligned}\right\} \Rightarrow \mathbf{p} = (\mathbf{A}^{\mathbf{T}} + (1+r)(\mathbf{B}^{\mathbf{T}} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}))\mathbf{p}. \tag{44}$$

То же решение будет получено и после уточнения модели системы цен с распределяемым излишком. Для этого сраффианский показатель «переменной зарплаты» необходимо привести в соответствие с его подлинным экономическим содержанием. Предыдущий анализ показал, что вектор отраслевых потоков «переменной зарплаты» включает в себя часть контрактной зарплаты, выплачиваемой наемным рабочим в режиме *post factum*, и процентный доход за этот кредит предпринимателям:

$$\mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_v = \mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_p + \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{l}}. \tag{45}$$

Принимая во внимание тождество капитала и соответствующей части первичных затрат, представим вектор отраслевых потоков средней прибыли наемных рабочих как функцию нормы прибыли:

$$\mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_v = (1+r)\mathbf{l}^{\mathbf{T}}w_p. \tag{46}$$

Сократив вектор трудоемкости производства отраслевых продуктов $\mathbf{l}^{\mathbf{T}}$, найдем отношение между сраффианской ставкой переменной зарплаты и отсроченной частью контрактной зарплаты наемных рабочих:

$$w_v = (1+r)w_p. \tag{47}$$

Введем показатель доли контрактной зарплаты, подлежащей авансовой оплате (ε), и перепишем с его помощью уравнение (39):

$$w = w_a + w_p = \varepsilon w + (1-\varepsilon)w. \tag{48}$$

Тогда подсистема ставок постоянной и переменной зарплаты (в терминологии Сраффы) может быть представлена следующим образом:

$$\left.\begin{aligned} &w_c = w_a = \varepsilon w \\ &w_v = (1+r)w_p = (1+r)(1-\varepsilon)w \\ &w = w_a + w_p = \mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\ &\varepsilon \in [0,\ 1] \end{aligned}\right\} \Rightarrow \left.\begin{aligned} &w_c = w_a = \varepsilon\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\ &w_v = (1+r)(1-\varepsilon)\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\ &\varepsilon \in [0,\ 1] \end{aligned}\right\}. \tag{49}$$

Подставляя полученные уравнения постоянной и переменной зарплаты в модель ценовой задачи (15), получаем реконструированную систему цен с распределяемым (между двумя группами владельцев капитала) излишком:

$$\left.\begin{aligned}
&\mathbf{p} = \mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}} w_c + \mathbf{s} \\
&\mathbf{s} = \mathbf{l}^{\mathbf{T}} w_v + \boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} \\
&w_c = \varepsilon \mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\
&w_v = (1+r)(1-\varepsilon)\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} \\
&\varepsilon \in [0,\ 1] \\
&\boldsymbol{\pi}_{\mathbf{k}} = r(\mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}} w_c)
\end{aligned}\right\}. \qquad (50)$$

Произведя подстановки и элементарные преобразования, находим:

$$\mathbf{p} = \mathbf{A}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \mathbf{B}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + \varepsilon\mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + (1+r)(1-\varepsilon)\mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}\mathbf{p} + r(\mathbf{B}^{\mathbf{T}} + \varepsilon\mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}})\mathbf{p} = (\mathbf{A}^{\mathbf{T}} + (1+r)(\mathbf{B}^{\mathbf{T}} + \mathbf{l}^{\mathbf{T}}\mathbf{c}^{\mathbf{T}}))\mathbf{p}\,. \qquad (51)$$

Решение реконструированной системы цен с распределяемым излишком в точности повторяет решение системы цен с нераспределяемым излишком (13). Это неудивительно, так как обе системы опираются на одну модель системы производства (5). Таким образом, корректная формулировка ценовой задачи подтверждает классическую теорию цен, определяемых полными (промежуточными и первичными) затратами производства товаров.

Заключение

Проведенное исследование приводит к следующим выводам.

Во-первых, обнаруженный Сраффой «эффект распределения на цены» является внешним проявлением несовместности построенной им модели ценовой задачи – системы цен с распределяемым излишком.

Во-вторых, в основу последней положена некорректная модель распределения прибавочного продукта между капиталистическими предпринимателями и наемными рабочими, которая опирается на концепцию составной зарплаты, допускающую оплату наемного труда с отсрочкой.

В-третьих, из-за неправильной формализации условий найма рабочих в показателе «переменная зарплата» смешаны два неоднородных дохода: собственно отсроченная часть заработной платы и прибыль на капитал, который наемные рабочие вкладывают в свои предприятия.

В-четвертых, как следствие, допущена фундаментальная ошибка: в уравнениях системы цен с распределяемым излишком учитывается не весь капитал, необходимый для производства продуктов при заданных технологиях, и неправильно нормируются отраслевые прибыли.

В-пятых, корректная формулировка условий ценовой задачи приводит к знакомой по классической теории ценности модели цен, определяемых полными (промежуточными и первичными) затратами производства товаров.

Таким образом, в-шестых, ни производство, ни распределение излишка не привносит в экономику элемент «внутренней противоречивости» и не наделяет систему относительных цен свойством «неопределенности».

Учение Сраффы позиционируется его последователями не только как действенная теоретическая альтернатива неоклассической ортодоксии, но и как поступательное развитие классической политэкономии. Присоединиться к данному мнению можно только с очень серьезной оговоркой. Отдавая должное Сраффе за ценную критику маржинализма и весомый вклад в дело возрождения интереса к творческому наследию классических экономистов, следует тем не менее признать, что он не только не восполнил завещанные классиками теоретические пробелы, но еще больше расширил их область. В итоге принципы классической политической экономии приходится сегодня защищать

не только от оппонентов, но и от сраффианской школы. Учитывая, что опровержение концепции «переменной зарплаты» рушит всю специфически сраффианскую часть «современной классики», теория Сраффы больше похожа на штрафной круг в эволюции классической традиции политэкономического анализа, нежели на ее прогресс.

Но, наверное, этот приговор незаслуженно суров. В одном из своих писем (американскому профессору Блитчу (Blitch, C.P.), датированному 06.10.1975) Сраффа прозорливо заметил: «В экономической теории заключения порою менее интересны, чем маршрут, которым они были достигнуты» (Sraffa's Papers, C26: 1). Действительно, как и любое течение научной мысли, классическая традиция в экономике являет собой «постоянно реконструируемое, живое, эволюционирующее образование», развивающееся не по «линейной схеме», и «разработка [ее] новых концепций… неразрывно связана с возвратным движением к более ранним теориям и творческой их переработкой» (Клюкин, 2010, с. 12, 16, 329). С этого ракурса теория Сраффы предстает как промежуточный этап возвращения к классике – возвращения, к которому экономическая наука движется уже почти 150 лет.

ЛИТЕРАТУРА

Блауг, М. (2004) [1980]. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 416 с.

Бодриков, М. (2007). Критика неорикардианской теории стоимости и распределения // *Вопросы экономики*, 5, 138–154.

Бодриков, М. (2009). Классическая теория ценности: современное звучание нерешенных проблем // *Вопросы экономики*, 7, 97–118.

Бодриков, М. В. (2012). Ценовые эффекты распределения: эволюция от Рикардо до Сраффы // *Финансы и бизнес*, 2, 4–22.

Бригхем, Ю., Гапенски, Л. (2001) [1994]. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2 т. СПб.: Экономическая школа. Т. 1, 497 с.; т. 2, 669 с.

Гареньяни, П. (2010). Капитал в неоклассической теории. Некоторые замечания // *Финансы и бизнес*, 3, 4–19.

Дзарасов, С. С. (ред.) (2004). Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие. М.: Издательство МГУ, 400 с.

Дмитриев, В. К. (2001) [1898–1902]. Экономические очерки. М.: ГУ-ВШЭ, 580 с.

Клюкин, П. Н. (2010). Элементы теории хозяйственного кругооборота в трудах российских экономистов-математиков конца XIX – первой трети XX в. М.: Институт экономики РАН, 348 с.

Коэн, А., Харкурт, Дж. (2009) [2003]. Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала // *Вопросы экономики*, 8, 4–27.

Курц, Х. Д., Сальвадори, Н. (2004) [1995]. Теория производства: долгосрочный анализ. М.: Финансы и статистика, 632 с.

Лаззарини, А. (2010). О некоторых вопросах кембриджских дебатов о капитале // *Финансы и бизнес*, 2, 4–24.

Маркс, К. (1978) [1954–1961]. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). М.: Политиздат. Ч. 1 – 476 с., ч. 2 – 703 с., ч. 3 – 674 с.

Маркс, К. (1988–1989) [1867–1894]. Капитал. Критика политической экономии. М.: Политиздат. Т. 1 – 891 с., т. 2 – 654 с., т. 3 – 1078 с.

Милль, Дж. Ст. (2007) [1848]. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 1040 с.

Нути, Д. М. (2001) [1974]. Введение к английскому изданию «Экономических очерков», с. 507–534 / В кн.: Дмитриев, В. К. Экономические очерки. М.: ГУ-ВШЭ, 580 с.

Нути, Д. М. (2004) [1987]. Участие работников в управлении и прибылях, с. 75–89 / В кн.: Дж. Итуэлл, М. Милгейт, П. Ньюмен (ред.) Экономическая теория (Новый Полгрейв). М.: ИНФРА-М, 931 с.

Рикардо, Д. (2007) [1817]. Начала политической экономии и налогового обложения, с. 79–382 / В кн.: Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М.: Эксмо, 960 с.

Робинсон, Дж. (1986) [1933]. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 471 с.

Самуэльсон, П. (1999) [1967]. Монополистическая конкуренция – революция в теории, с. 354–370 / В кн.: Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 534 с.

Селигмен, Б. (1968) [1962]. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 600 с.

Слуцкий, Е. Е. (2010) [1910]. Теория предельной полезности, с. 94–413 / В кн.: Экономические и статистические произведения. Избранное. М.: Эксмо, 1152 с.

Сраффа, П. (1999a) [1960]. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории, с. 22–136 / В кн.: Производство товаров посредством товаров. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 160 с.

Сраффа, П. (1999b) [1926]. Законы доходности в условиях конкуренции, с. 137–156 / В кн.: Производство товаров посредством товаров. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 160 с.

Фан, Ю.-К. (2001) [1983]. О норме прибыли в моделях Рикардо – Дмитриева – Сраффы, с. 562–563 / В кн.: Дмитриев, В. К. Экономические очерки. М.: ГУ-ВШЭ, 580 с.

Чемберлин, Э. (1996) [1933]. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости). М.: Экономика, 351 с.

Шапошников, Н. Н. (1912). Теория ценности и распределения. Критическое исследование о новейших течениях в экономической теории. М.: Типография ТД «Мысль», 235 с.

Шумпетер, Й. А. (2007) [1911]. Теория экономического развития, с. 29–360 / В кн.: Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 861 с.

Abraham-Frois, G. and Berrebi, E. (1997). Prices, Profits and Rhythms of Accumulation. Cambridge: Cambridge University Press, 287 p.

Bharadwaj, K. and Schefold, B. (eds.) (1990). Essays on Piero Sraffa. Critical Perspectives on the Revival of Classical Theory. London: Routledge, 566 p.

Bortkiewicz, L. V. (1906–1907). Wertrechnung und Preisrehnung im Marxschen System // Archiv für Sozialwissenscaft und Sozialpolitik, 23(1), 1–50; 25(1), 10–51; 25(2), 445–488.

Carter, S. and Bellofiore, R. (eds.) (2014). Towards a New Understanding of Sraffa: Insights from Archival Research. London: Palgrave Macmillan, 257 p.

Chiodi, G. and Ditta, L. (eds.) (2008). Sraffa or an Alternative Economics. London: Palgrave Macmillan, 300 p.

Cozzi, T. and Marchionatti, R. (eds.) (2001). Piero Sraffa's Political Economy. A Centenary Estimate. London and New York: Routledge, 416 p.

De Vivo, G. (2003). Sraffa's Path to Production of Commodities by Means of Commodities. An interpretation // *Contributions to Political Economy*, 22(1), 1–25.

De Vivo, G. (2016). Some Notes on Marx's Role in the Development of Sraffa's Thought // *Contributions to Political Economy*, 35(1), 57–70.

Garegnani, P. (1984). Value and Distribution in the Classical Economists and Marx // *Oxford Economic Papers*, 36(2), 291–325.

Garegnani, P. (2005). On a Turning Point in Sraffa's Theoretical and Interpretative Position in the Late 1920s // *The European Journal of the History of Economic Thought*, 12(3), 453–492.

Gehrke, C. and Kurz, H.D. (2006). Sraffa on von Bortkiewicz: Reconstructing the Classical Theory of Value and Distribution // *History of Political Economy*, 38(1), 91–149.

Gilbert, G. (2003). The Equations Unveiled: Sraffa's Price Equations in the Making // *Contributions to Political Economy*, 22(1), 27–40.

Kurz, H. D. (ed.) (2000). Critical Essays on Piero Sraffa's Legacy in Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 472 p.

Kurz, H. D., Pasinetti, L. and Salvadori, N. (eds.) (2008). Piero Sraffa: The Man and the Scholar: Exploring His Unpublished Papers. London: Routledge, 350 p.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2001). Sraffa and the Mathematicians: Frank Ramsey and Alister Watson, pp. 254–284 / In: T. Cozzi and R. Marchionatti (eds.) Piero Sraffa's Political Economy. A Centenary Estimate. London and New York: Routledge, 416 p.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (eds.) (2003). The Legacy of Piero Sraffa, in 2 vol. UK, Cheltenham: Edward Elgar Pub., 1416 p.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2005). Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms: On Sraffa's Objectivism // *Review of Political Economy*, 17(3), 413–441.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2006). Input-Output Analysis from a Wider Perspective: a Comparison of the Early Works of Leontief and Sraffa // *Economic Systems Research*, 18(4), 373–390.

Levrero, E., Palumbo, A. and Stirati A. (eds.) (2013). Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory, in 2 vols. London: Palgrave Macmillan, 635 p.

Pasinetti, L. (1990) [1986]. Sraffa's Circular Process and the Concepts of Vertical Integration, pp. 229–249 / In: K. Bharadwaj and B. Schefold (eds.) Essays on Piero Sraffa. Critical Perspectives on the Revival of Classical Theory. London: Routledge, 566 p.

Ricardo, D. (2004) [1951]. Absolute Value and Exchangeable Value, pp. 358–412 / In: The Works and Correspondence of David Ricardo. Vol. IV. Pamphlets and Papers, 1815–1823. Edited by Piero Sraffa with the collaboration of M.H. Dobb. Indianapolis: Liberty fund, 428 p.

Roncaglia, A. (2009). Piero Sraffa. London: Palgrave Macmillan, 181 p.

Schefold, B. (1989). Mr. Sraffa on Joint Production and Other Essays. London, Boston: Unwin Hyman, 378 p.

Sinha, A. (2016). A Revolution in Economic Theory. The Economics of Piero Sraffa. London: Palgrave Macmillan, 244 p.

Sraffa's Papers. The Wren Digital Library at the Trinity College, the University of Cambridge (https://www.trin.cam.ac.uk/library/wren-digital-library/modern-manuscripts/sraffa/).

REFERENCES

Abraham-Frois, G. and Berrebi, E. (1997). Prices, Profits and Rhythms of Accumulation. Cambridge: Cambridge University Press, 287 p.

Bharadwaj, K. and Schefold, B. (eds.) (1990). Essays on Piero Sraffa. Critical Perspectives on the Revival of Classical Theory. London: Routledge, 566 p.

Blaug, M. (2004) [1980]. The Methodology of Economics, or How Economists Explain. Moscow: Voprosy Economiki Publ., 416 p. (In Russian.)

Bodrikov, M. (2007). Neo-Ricardian Theory of Value and Distribution: A Critique. *Voprosy Economiki*, 5, 138–154. (In Russian.)

Bodrikov, M. (2009). Classical Theory of Value: Modern Sense of Unsolved Problems. *Voprosy Economiki*, 7, 97–118. (In Russian.)

Bodrikov, M. V. (2012). Distribution Effects on Prices: Evolution from Ricardo to Sraffa. *Finansy i Biznes*, 2, 4–22. (In Russian.)

Bortkiewicz, L. V. (1906–1907). Wertrechnung und Preisrehnung im Marxschen System. Archiv für Sozialwissenscaft und Sozialpolitik, 23(1), 1–50; 25(1), 10–51; 25(2), 445–488.

Brigham, E. and Gapenski, L. (2001) [1994]. Financial Management. St Petersburg: The School of Economics Publ., vol. 1 – 497 p., vol. 2 – 669 p. (In Russian.)

Carter, S. and Bellofiore, R. (eds.) (2014). Towards a New Understanding of Sraffa: Insights from Archival Research. London: Palgrave Macmillan, 257 p.

Chamberlain, E. (1996) [1933]. The Theory of Monopolistic Competition: A Reorientation of the Theory of Value. Moscow: Economica Publ., 351 p. (In Russian.)

Chiodi, G. and Ditta, L. (eds.) (2008). Sraffa or an Alternative Economics. London: Palgrave Macmillan, 300 p.

Cohen, A. and Harcourt, G. (2009) [2003]. Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies? *Voprosy Economiki*, 8, 4–27. (In Russian.)

Cozzi, T. and Marchionatti, R. (eds.) (2001). Piero Sraffa's Political Economy. A Centenary Estimate. London and New York: Routledge, 416 p.

De Vivo, G. (2003). Sraffa's Path to Production of Commodities by Means of Commodities. An interpretation. *Contributions to Political Economy*, 22(1), 1–25.

De Vivo, G. (2016). Some Notes on Marx's Role in the Development of Sraffa's Thought. *Contributions to Political Economy*, 35(1), 57–70.

Dmitriev, V. K. (2001) [1898–1902]. Economic Essays. Moscow: SU-HSE Publ., 580 p. (In Russian.)

Dzarasov, S. S. (ed.) (2004). Theory of Capital and Economic Growth. Moscow: Publishing House of Moscow State University Publ., 400 p. (In Russian.)

Fan, Y.-K. (2001) [1983]. On the Rate of Profit in the Ricardo – Dmitriev – Sraffa Models, pp. 562–563 / In: V. K. Dmitriev. Economic Essays. Moscow: The State University Higher School of Economics Publ., 580 p. (In Russian.)

Garegnani, P. (1984). Value and Distribution in the Classical Economists and Marx. *Oxford Economic Papers*, 36(2), 291–325.

Garegnani, P. (2005). On a Turning Point in Sraffa's Theoretical and Interpretative Position in the Late 1920s. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 12(3), 453–492.

Garegnani, P. (2010). Capital in neoclassical theory. Some Notes. *Finansy i Biznes*, 3, 4–19. (In Russian.)

Gehrke, C. and Kurz, H.D. (2006). Sraffa on von Bortkiewicz: Reconstructing the Classical Theory of Value and Distribution. *History of Political Economy*, 38(1), 91–149.

Gilbert, G. (2003). The Equations Unveiled: Sraffa's Price Equations in the Making. *Contributions to Political Economy*, 22(1), 27–40.

Klyukin, P. N. (2010). Elements of the Theory of Economic Circulation in the Works of Russian Economists-Mathematicians of the Late XIX – First Third of the XX Century. Moscow: Institute of Economics of RAS Publ., 384 p. (In Russian.)

Kurz, H. D. (ed.) (2000). Critical Essays on Piero Sraffa's Legacy in Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 472 p.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2001). Sraffa and the Mathematicians: Frank Ramsey and Alister Watson, pp. 254–284 / In: T. Cozzi and R. Marchionatti (eds.) Piero Sraffa's Political Economy. A Centenary Estimate. London and New York: Routledge, 416 p.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2004) [1995]. Theory of Production: A Long Period Analysis. Moscow: Finansy i Statistika Publ., 632 p. (In Russian.)

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2005). Representing the Production and Circulation of Commodities in Material Terms: On Sraffa's Objectivism. *Review of Political Economy*, 17(3), 413–441.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (2006). Input-Output Analysis from a Wider Perspective: a Comparison of the Early Works of Leontief and Sraffa. *Economic Systems Research*, 18(4), 373–390.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (eds.) (2003). The Legacy of Piero Sraffa, in 2 vol. UK, Cheltenham: Edward Elgar Pub., 1416 p.

Kurz, H. D., Pasinetti, L. and Salvadori, N. (eds.) (2008). Piero Sraffa: The Man and the Scholar: Exploring His Unpublished Papers. London: Routledge, 350 p.

Lazzarini, A. (2010) Some Historical and Analytical Issues Unsettled in the Cambridge Capital Theory Controversy. *Finansy i Biznes*, 2, 4–22. (In Russian.)

Levrero, E., Palumbo, A. and Stirati A. (eds.) (2013). Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory, in 2 vols. London: Palgrave Macmillan, 635 p.

Marx, K. (1978) [1854–1861]. Theories of Surplus Value. Moscow: Politizdat Publ., part 1 – 476 p., part 2 – 703 p., part 3 – 674 p. (In Russian.)

Marx, K. (1988–1989) [1867–1894]. Capital: A Critique of Political Economy. Moscow: Politizdat Publ., vol. 1 – 891 p., vol. II (edited by F. Engels) – 654 p., vol. III (edited by F. Engels) – 1078 p. (In Russian.)

Mill, J. S. (2007) [1848]. Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy. Moscow: Eksmo Publ., 1040 p. (In Russian.)

Nuti, D. M. (2001) [1974]. Introduction to V.K. Dmitriev, Economic Essays on Value, Competition and Utility, pp. 507–534 / In: Dmitriev, V. K. Economic Essays. Moscow: The State University Higher School of Economics Publ., 580 p. (In Russian.)

Nuti, D. M. (2004) [1987]. Codetermination and Profit-Sharing, pp. 75–89 / In: J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.) Economic Theory (The New Palgrave). Moscow: INFRA-M Publ, 931 p. (In Russian.)

Pasinetti, L. (1990) [1986]. Sraffa's Circular Process and the Concepts of Vertical Integration, pp. 229–249 / In: K. Bharadwaj and B. Schefold (eds.) Essays on Piero Sraffa. Critical Perspectives on the Revival of Classical Theory. London: Routledge, 566 p.

Ricardo, D. (2004) [1951]. Absolute Value and Exchangeable Value, pp. 358–412 / In: The Works and Correspondence of David Ricardo. Vol. IV. Pamphlets and Papers, 1815–1823. Edited by Piero Sraffa with the collaboration of M.H. Dobb. Indianapolis: Liberty fund, 428 p.

Ricardo, D. (2007) [1817]. On the Principles of Political Economy and Taxation, pp. 79–382 / In: Principles of Political Economy and Taxation. Selected Works. Moscow: Eksmo Publ., 960 p. (In Russian.)

Robinson, J. (1986) [1933]. The Economics of Imperfect Competition. Moscow: Progress Publ., 471 p. (In Russian.)

Roncaglia, A. (2009). Piero Sraffa. London: Palgrave Macmillan, 181 p.

Samuelson, P. (1999) [1967]. The Monopolistic Competition Revolution, pp. 354–370 / In: Vehi Economicheskoy Mysli, vol. 2. Theory of Firm. St Petersburg: The School of Economics Publ., 534 p. (In Russian.)

Schefold, B. (1989). Mr. Sraffa on Joint Production and Other Essays. London, Boston: Unwin Hyman, 378 p.

Schumpeter, J. A. (2007) [1911]. The Theory of Economic Development, pp. 29–360 / In: V. S. Avtonomov (ed.) The Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy. Moscow: Eksmo Publ., 861 p. (In Russian.)

Seligman, B. (1968) [1962]. Main Currents in Modern Economics. Moscow: Progress, 600 p. (In Russian.)

Shaposhnikov, N. N. (1912). Theory of Value and Distribution. A Critical Study of the Latest Trends in Economic Theory. Moscow: The Printing House Mysl, 235 p. (In Russian.)

Sinha, A. (2016). A Revolution in Economic Theory. The Economics of Piero Sraffa. London: Palgrave Macmillan, 244 p.

Slutsky, E. E. (2010) [1910]. Theory of Marginal Utility, pp. 94–413 / In: Selected Works in Economics and Statistics. Moscow: The State University Higher School of Economics Publ., 580 p. (In Russian.)

Sraffa, P. (1999a) [1960]. Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory, pp. 22–136 / In: I. I. Yeliseeva (ed.) Production of Commodities by Means of Commodities. Moscow: Unity-Dana Publ., 160 p. (In Russian.)

Sraffa, P. (1999b) [1926]. The Laws of Returns under Competitive Conditions, pp. 137–156 / In: I. I. Yeliseeva (ed.) Production of Commodities by Means of Commodities. Moscow: Unity-Dana Publ., 160 p. (In Russian.)

Sraffa's Papers. The Wren Digital Library at the Trinity College, the University of Cambridge (https://www.trin.cam.ac.uk/library/wren-digital-library/modern-manuscripts/sraffa/).

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-75-82

INNOVATIONS AND SUSTAINABILITY IN THE FINANCIAL AND BANKING SECTORS

Elena A. TARKHANOVA,
Associate Professor,
Institute of Finance and Economics
University of Tyumen,
Tyumen, Russian Federation
e-mail: tarhanova333@mail.ru

Economic development often goes hand in hand with the increasing pressure upon the extraction of fossil fuels, depletion of natural resources, and heavy impact on the environment. The advent of the modern industrial revolution and the rise of overproduction have resulted in large environmental degradation. Societies and organizations have had a tendency of not caring so much about the negative impacts of their activities on nature and environment, and their focus has been only on the generation of revenue and profits. Nowadays, various financial, consulting, banking, and industrial institutions must acknowledge that carrying the earth's carrying capacity is finite, and thus they ought not to overuse the environment. These provisions are in accord with the principles of sustainable economic development that have to be adapted and followed in order to sustain balanced economic development in various sectors of the modern economy.

This paper aims to highlight the ways through which the financial and banking sector can attain sustainable development, make sufficient financial profits, and at the same time how they can become "green" (i.e. function within the framework of the sustainable development and all its guiding principles). Sustainable economic development became the key point on the agenda of various economic and business institutions, so the banks and financial institutions are also an essential part of this trend and can hardly abstain from it. The paper describes how the new opportunities emerge for financial and banking institutions with the development of new environmentally-friendly technologies that mark the transition of humanity to the decarbonized economy.

Keywords: *financial sector, state and commercial banks, insurance companies, sustainable development, social responsibility*

JEL Classification: *G20, M30*

© Е.А. Тарханова, 2018

ИННОВАЦИИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В ФИНАНСОВОМ И БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Елена Александровна ТАРХАНОВА,
кандидат экономических наук, доцент,
Тюменский государственный университет,
г. Тюмень, Россия,
e-mail: tarhanova333@mail.ru

Экономическое развитие часто сопровождается увеличением объемов добычи полезных ископаемых, истощением природных ресурсов и неблагоприятным воздействием на окружающую среду. Современная промышленная революция и рост перепроизводства привели к большой деградации окружающей среды. Для общества и его субъектов длительное время была характерна тенденция потребления и отсутствия заботы о негативном воздействии их деятельности на природу и окружающую среду, их внимание было сосредоточено только на получении доходов и прибыли. В настоящее время различные финансовые, консалтинговые, банковские и промышленные учреждения должны признать, что использование ресурсов земли является конечным, и, соответственно, они не должны злоупотреблять окружающей средой. Эти положения согласуются с принципами устойчивого экономического развития, которые необходимо адаптировать и соблюдать в целях поддержания сбалансированного экономического развития в различных секторах современной экономики.

Данная статья призвана подчеркнуть, каким образом финансовый и банковский сектор может достичь устойчивого развития, прибыльно функционировать и, в то же время, сможет стать «зеленым» (то есть обеспечить свое функционирование в рамках устойчивого развития и всех его руководящих принципов). Устойчивое экономическое развитие стало ключевым моментом в повестке дня различных экономических и деловых организаций, поэтому банки и финансовые учреждения также являются неотъемлемой частью этой тенденции и вряд ли могут воздерживаться от нее. В статье описывается процесс появления новых возможностей для финансовых и банковских учреждений в разработке новых экологически чистых технологий, которые означают переход человечества к «зеленой» экономике.

Ключевые слова: *финансовый сектор; государственные и коммерческие банки; страховые компании; устойчивое развитие; социальная ответственность*

Introduction: financial sector and sustainable development

Over the last ten years, multiple research studies have been done concerning the environmental and social responsibility of various business companies. On the contrary, Jeucken (2010) asserts that banks and financial institutions have witnessed a slow environmental awareness compared to the manufacturing industry since such institutions overall regard themselves to be a fairly environmentally friendly sector. This development and adaptation are slower for the adapting economies in transition, while more developed market economies evolve at a quicker pace (Jiroudková et al., 2015; Simionescu et al., 2016; Baburina et al., 2017).

Essentially, the banking sector has a role in the attainment of sustainability. According to Pintér et al. (2016), therefore, the banking sector has two critical roles through which they may affect the economic contributors First, banks accumulate the firms and household savings and utilize the savings for more investments as well as lending undertakings. So, the finance industry may be viewed as a unique market in which demand and supply could meet. In such practice, banks act as intermediaries. Second, banks control and as well spread risks in relation to their activities. The main objective is to reduce the potential for risks, and this risk management is a significant contributor to the greening process.

The financial institutions' contribution in attaining sustainable development is vast, as they act as an intermediary between companies and people with surplus and shortages of capital; research and development activities, demand and supply of insurance; and they control their partners' risks and projects (Mawdsley et al., 2018). Similarly, the activities and operations of financial institutions largely affect the environment. The environmental effects of financial organizations may be categorized into external and internal problems. The environmental impacts of internal actions are relatively low compared to the other economic sectors. Nevertheless, if the financial industry's size is put into consideration, it is evident that the use of paper, energy, water and the quantity of waste they generate during their operations must not be ignored.

Figure 1 that follows illustrates this point using the shares of sustainable technology patents issues in selected countries. The bars show the numbers of priority patent applications for high-value inventions (two patents or more in a patent family) in environmental technologies as a share of all patent applications for high-value inventions. One can see that while Saudi Arabia, Spain, Poland and UK are in the lead, such countries as Mexico, Russian Federation, or Israel are lagging behind, with China closing the gap (this is, of course, given by the vast population of China, which is, on the other way, a champion in renewables and sustainable technologies, such as the electrification of transport).

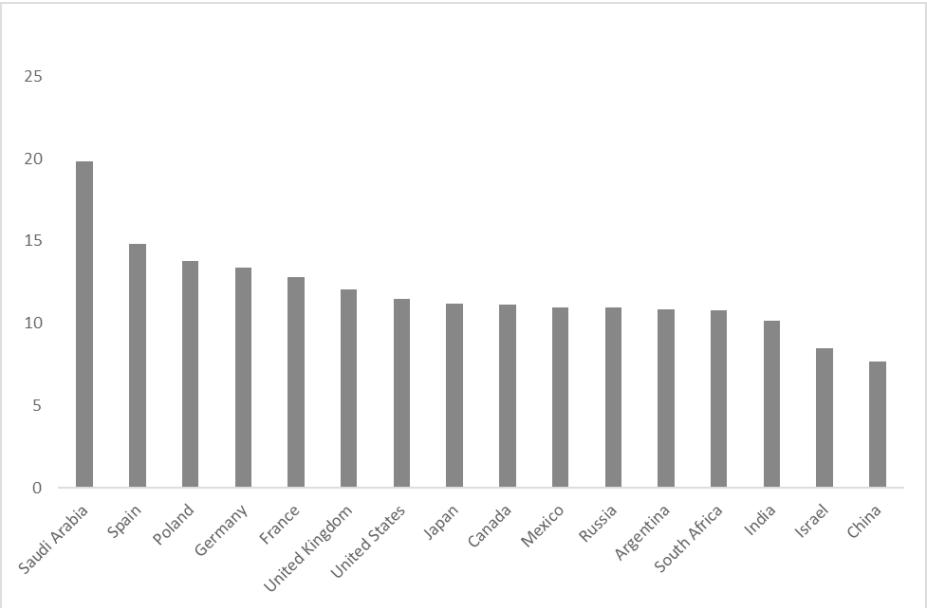

Figure 1. Share of environmental patents in selected countries, in %
Source: OECD (2018).

In general, the financial institutions' external activities are not harmful to the surroundings. Goods and facilities of insurers, banks private equity and venture capital corporations as well as asset management firms directly impact the environment negatively. Conversely, as a result of their lending, investment and risk management activities

indirectly pollute the surrounding (Bretschger and Vinogradova, 2017). Unluckily, it is difficult to assess the impacts the external and internal doings of financial institutions have on the environment, even though some efforts have been advanced; the method requires some improvements. The shareholders, workers, and managers of institutions are the driving forces of sustainable development whose attitudes, environmental awareness and personal goals are vital. Economic objectives coupled with the financial institutions' reputation are as well motivating factors which drive them to going a stride further and in contributing to sustainability, since the novel green commodities and services may offer fresh marketplaces and greater share of the market, and at the same time minimize the threats to liability risks.

Greening the financial sector

Green financial institutions refer to the financial institutions whose external and internal operations, – strategic goals, day-to-day activities, products and services, investment policies, and risk management – the process of decision-making and selection process of stakeholders show respect to the components and the environment, and the society's interests (Jeucken, 2010). Financial processes and decisions have become a major element in attaining sustainable development. As the financial institutions settle for different projects to undertake, they might impact the expansion of green investments as their monetary influence enables them to back up socially and environmentally liable conduct. In this viewpoint, insurers, financiers, and banks may be the key driver for, and actively partner in pursuit of sustainable development (United Nations Environmental Program (UNEP, 2016)).

Figure 2 that follows, shows the transformation path of the financial institutions (e.g. state banks, commercial banks, insurance companies, etc.) from the initial "greedy" state of the capital formation and accumulation towards gaining social awareness and consequently towards sustainable growth. Most banks and financial companies quickly realize that without embracing the principles of sustainable "green" development, their prestige and their images in the society might be damaged. Therefore, this transformation becomes an essential part of the modern strategy of how to attract more customers and to foster their economic and financial growth.

Figure 2. Transformation to sustainable green growth in financial institutions
Source: Own results.

Recently, most state and commercial banks alike began to broadcast environmental information and evade greedy lending behaviors. So, they provide new services: sustainable development finances, environmental consultative, along with environmental credit cards.

The Paris Agreement on climate change which was implemented in 2016 signaled investors and businesses that the international shift to a low-carbon economy is unavoidable, imperative and speeding up than it was ever thought possible. The implementation of the groundbreaking agreement is anticipated to boost technological innovations and policies which will speed up investment towards climate resilient and low carbon assets and projects (International Finance Corporation [10]). Additionally, the Financial Stability Board of the G20 came up with three categories of climatic risks for the financial industry.

- **Physical risks:** These consist of the effect on financial assets and insurance liabilities which occur from weather and climate-related activities like storms and floods that destroy properties or interrupt trade. Impacts are the highest for the insurance industry, although they also spread more widely.

- **Liability risks:** These happen if and when parties who have experienced damage or loss from the impacts of climate change pursue compensation from the parties they hold liable. These claims might come many years in the future, resulting in liabilities for carbon emitters and extractors and their underwriters.
- **Transition risks:** They are the financial risks which may be caused by the adjustment process toward a lower-carbon economy. Policy modifications, physical and technological risks may prompt a reevaluation of the value if a wide array of assets as opportunities and risks become obvious. And a predominantly rapid re-pricing would threaten the stability of financial institutions (International Finance Corporation, 2016).

Green innovations for the financial service sector

Generally, there are four categories of innovation for financial and banking institutions that can be presented here and described in somewhat greater detail:

- **Product innovation:** this is the innovation in the goods and services of the company with the introduction of modified and new items and services.
- **Process innovation:** it is the innovation in relation to the process of manufacture and delivery of goods and services.
- **Social innovation:** it is the organizational innovation with relation to the production process of commodities and services.
- **Structural innovation:** innovations associated with the input and output markets, and external connections.

Moreover, it becomes obvious that, all in all, all green innovations can be further split into the four following categories with each of them yielding characteristic features and marks:

- **Greed products and services:** While the goods and services of financial institutions do not have a direct impact on environmental pollution, it is commonly acknowledged that the indirect environmental effect financing projects and businesses must be controlled, managed and observed with care (Peeters, 2005). These present some green product and service innovations in financial sector like investing in fuel cell firms – the use of renewable energy sources.
- **Green process innovation:** This form of innovation will require banks to transform their internal activities and operations, establish new methods and procedures that serve the sustainability concept.
- **Green social innovation:** The introduction of new processes and concepts in the processes of production and management systems such as inventing and introducing environmental management systems, best practices, and workers' education could contribute to green social innovation (see Pintér et al., 2016).
- **Green structural innovation:** Some of the examples of this king of innovation would involve the international development banks from industrialized markets emerging in the emerging markets and supporting environmental undertakings and policies in those markets (Lisin et al., 2016).

Energy-related opportunities for the financial and banking institutions

The first and the most important aspect of the decarbonization and the shift to the renewable energy sources that can be exploited by the financial and banking institutions is energy efficiency. Energy efficiency positively impacts the competitiveness and profitability of banks, while at the same time minimizing or preventing the pressure to install additional power generation capacity on the grid (International Finance Corporation, 2016). With the introduction of further efficiency standards, businesses in emerging markets will continue modernizing and upgrading facilities and processes, a process which will require large amounts of capital. Thus, this presents an opportunity to banks in which they could invest (Lisin et al., 2015).

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

Another area that has considerable potential for financial institutions is green building construction. Urbanization and population growth along with increasing incomes have led to a substantial upturn of new buildings, both commercial and residential, in developing nations, with an associated escalation in greenhouse gas emissions (UNEP, 2016). As nations implement building codes which have requirements for energy efficiency and with developers employing green building certification systems like LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), the demand for financing of green construction is increasing. IEA approximates the construction sector requires an extra investment of about $296 billion annually on top of a $358 billion rolling into it each year (International Finance Corporation, 2016). The white goods industry makes energy efficient appliances which represent still a bunch of opportunities for financial sector with user funding items. Lighting through compact fluorescent lamps as well as light-emitting diodes, space cooling equipment like air conditioners, and household appliances that are energy efficient like dryers and washers are the forms of retail assets which financial institutions may target with customer fund programs and supplier network fund.

The third crucial area is the field of renewable energy projects. As reported by International Finance Corporation, 2016), although the generation of renewable energy represents a model change in the power industry across the globe, distributed solar photovoltaic lower than 1 megawatt is leading the way to the reforms in both emerging and developed markets (Štreimikienė et al., 2016). Rooftop solar systems provide many firms and households with the potential of generating electricity and, in certain incidences, injecting it into the grid and receiving an economic return (Strielkowski et al., 2017). Many studies forecast that distributed solar photovoltaic technology could transform the utility environment in developing and developed nations, economically outdoing diesel and grid-based coal production, and could relieve prevalent power shortages in places like South Asia and Sub-Saharan Africa, as well as other regions and countries in the world (Dagnachew et al., 2018; Anisimova, 2014; Lisin et al., 2014; Zlyvko et al., 2014; Agnew and Dargusch, 2015).

Due to the quick innovations and rapid reducing costs of solar panels along with battery components, captive and rooftop solar photovoltaic systems are turning to be commercially viable in most markets for remote households and communities who rely on kerosene and diesel. Funding the solar photovoltaic system through leases and loans is already common in the Europe and US. Financial sectors in developing nations may utilize the development financial institutions' support like IFC and work together with solar energy providers as well as energy service firms to rapidly penetrate this sector (International Finance Corporation (IFC) [10]). Also, financial sectors can seize the opportunity and combine solar home system loans with house mortgage loans as this has the potential for making solar financing easier. Moreover, it also enables financial institutions to take advantage of mortgage secularization.

Conclusions and discussions

All in all, it is easy to see that sustainable development requires that human beings use their environment in a manner which they do not hinder the use of the generations to come. Accordingly, sustainable development refers to a form of development that is simultaneously socially responsible, economically realistic and environmentally friendly. Environmental awareness calls for corporations, which are the economic actors, to keenly focus on the environmental aspect of their operations, and as well to evaluate moral and ethical considerations. Specifically, organizations and society have to substitute their traditional bottom line strategy with a triple bottom line approach, that is, they should make decisions based on the social and economic dimensions.

This paper shows how for quite a long time, various financial institutions, such as banks, auditing or consulting services, or insurance companies, have been concentrating

on generating the positive profit without paying too much attention to the sustainable development or green growth. However, this trend has recently been reversed commanding these institutions to focus on environmentally-friendly technologies and projects when making their business development plans. Greening of the banking and financial sector became a must for all those institutions which did not want to risk social ostracization and rejection. Moreover, the rise of the renewable energy projects such as the decarbonization and the shift to the renewable energy sources (RES) opened new horizons for banks and investment companies. One can see how all of a sudden there is a large selection of completely new businesses to be engaged in and making new profits on. This positive trend gave the new hope for financial sector worldwide and opened new horizons for its development and growth.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Agnew, S., and Dargusch, P. (2015). Effect of residential solar and storage on centralized electricity supply systems // *Nature Climate Change*, 5(4), 315, https://doi.org/10.1038/nclimate2523.

Anisimova, I. (2014). Modern approaches to the construction of financial instruments at markets of electric energy // *Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics*, 3(1), 64–73, https://doi.org/10.24984/cjssbe.2014.3.1.8.

Baburina, N. A., Tarkhanova, E. A., and Fedorova, O. B. (2017). Innovational approaches to attracting people savings in the modern economy // *Marketing and Management of Innovations*, 3, 187–197, https://doi.org/10.21272/mmi.2017.3-18.

Bretschger, L., and Vinogradova, A. (2017). Human development at risk: economic growth with pollution-induced health shocks // *Environmental and Resource Economics*, 66(3), 481–495, https://doi.org/10.1007/s10640-016-0089-0.

Dagnachew, A. G., Lucas, P. L., Hof, A. F., and van Vuuren, D. P. (2018). Trade-offs and synergies between universal electricity access and climate change mitigation in Sub-Saharan Africa // *Energy Policy*, 114, 355–366, https://doi.org/10.1002/pip.2885.

International Finance Corporation (2016). How banks can seize opportunities in climate and green investment (https://www.ifc.org/wps/wcm – accessed on May 25, 2018).

Jeucken, M. (2010). *Sustainable finance and banking: The financial sector and the future of the planet*. Routledge.

Jiroudková, A., Rovná, L. A., Strielkowski, W., and Šlosarčík, I. (2015). EU Accession, Transition and Further Integration for the Countries of Central and Eastern Europe // *Economics and Sociology*, 8(2), 11–25, https://doi.org/10.14254/2071-789X.2015/8-2/1.

Lisin, E., Lebedev, I., Sukhareva, E., and Komarov, I. (2014). Analysis of scenario of structural and technological modernization of the power industry in the context of competitive electricity markets // *International Economics Letters*, 3(3), 105–114, https://doi.org/10.24984/iel.2014.3.3.3.

Lisin, E., Rogalev, A., Strielkowski, W., and Komarov, I. (2015). Sustainable modernization of the Russian power utilities industry // *Sustainability*, 7(9), 11378–11400, https://doi.org/10.3390/su70911378.

Lisin, E., Sobolev, A., Strielkowski, W., and Garanin, I. (2016). Thermal efficiency of cogeneration units with multi-stage reheating for Russian municipal heating systems // *Energies*, 9(4), 269, https://doi.org/10.3390/en9040269.

Mawdsley, E., Murray, W. E., Overton, J., Scheyvens, R., and Banks, G. (2018). Exporting stimulus and "shared prosperity": Reinventing foreign aid for a retroliberal era // *Development Policy Review*, 36, 025–043, https://doi.org/10.1111/dpr.12282.

OECD (2018). Green Growth Indicators (http://www.oecd.org/greengrowth/green-growth-indicators/ – accessed on May 25, 2018).

Peeters, H. (2005). Sustainable development and the role of the financial world. In the World Summit on Sustainable Development (pp. 241-274). Springer, Dordrecht.

Pintér, É., Deutsch, N., and Ottmár, Z. (2006). *New direction line of sustainable development and marketing in green banking* (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2505529 – accessed on May 25, 2018).

Simionescu, M., Ciuiu, D., Bilan, Y., and Strielkowski, W. (2016). GDP and Net Migration in Some Eastern and South-Eastern Countries of Europe. A Panel Data and Bayesian Approach // *Montenegrin Journal of Economics*, 12(2), 161–175, https://doi.org/10.14254/1800-5845.2016/12-1/10.

Štreimikienė, D., Strielkowski, W., Bilan, Y., and Mikalauskas, I. 2016. Energy dependency and sustainable regional development in the Baltic states: A review // *Geographica Pannonica*, 20(2), 79–87, https://doi.org/10.5937/GeoPan1602079S.

Strielkowski, W., Štreimikienė, D., and Bilan, Y. (2017). Network charging and residential tariffs: A case of household photovoltaics in the United Kingdom // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 77, 461–473, https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.04.029.

United Nations Environmental Program (UNEP). (2016). Greening the banking system: taking Stock of G20 Green Banking Market Practice (http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2016/09/9_Greening_the_Banking_System.pdf – accessed on May 25, 2018).

Zlyvko, O., Lisin, E., Rogalev, N., and Kurdiukova, G. (2014). Analysis of the concept of industrial technology platform development in Russia and in the EU // *International Economics Letters*, 3(4), 124–138, https://doi.org/10.24984/iel.2014.3.4.2.

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-83-98

КЛЮЧ К ПОНИМАНИЮ ПРОТИВОРЕЧИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ (К 200-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ КАРЛА МАРКСА)

Александр Владимирович БУЗГАЛИН,
доктор экономических наук, профессор,
директор Научно-образовательного центра
современных марксистских исследований,
МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия,
визит-профессор Пекинского, Хайнаньского педагогического
и Кембриджского университетов,
e-mail: buzgalin@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

200-летие со дня рождения Маркса стало событием мирового масштаба. Автор доказывает, что классическая и современная экономическая теория марксизма, очищаясь от наслоений прошлого догматизма, дает ответы как на фундаментальные, так и современные вопросы экономической жизни. Классический марксизм показывает причины и закономерности возникновения рынка и капитала, их противоречия, потенциал и пределы их развития. Теория товарного производства (и рынка как его формы) как особой исторически конкретной системы общественных отношений, а не просто механизма соизмерения результатов и издержек, теория эксплуатации и подчинения труда капиталу – это не только характеристики капитализма XIX в. (а этот капитализм столетия спустя вновь воспроизводится в странах периферии и полупериферии), это и общие основы любой экономики, где господствуют рыночная конкуренция, деньги, прибыль. Современный марксизм показал, какое новое наполнение получают эти категории в тех экономических системах, где производство базируется уже не на репродуктивном индустриальном, а на творческом, использующем высокие технологии труде. Это рынок, на котором корпорации-сети все больше производят не товары, а их знаки – симулякры, где они манипулируют потребителями, используя сложную систему методов технологического и экономического подчинения контрагентов, вплоть до хайпа. Это капитал, присваивающий не только прибавочную стоимость, но и интеллектуальную ренту и подчиняющий себе личность креативного работника. Но это еще и система отношений, в рамках которой формируются, одновременно и развивая и подрывая ее основы, элементы посткапиталистических отношений – общественного регулирования, изъятия части прибыли собственников капитала и использования ее на общественные нужды, собственности каждого на все (бесплатный неограниченный доступ к общественным благам – культуре, образованию и т.п.). Таковы контрапункты рынка и капитала XXI в.,

© А.В. Бузгалин, 2018

раскрываемые не только Марксом, но и современными отечественными и зарубежными марксистами.

Ключевые слова: *Маркс; марксизм; политическая экономия; рынок; капитал; креативный труд; интеллектуальная рента*

THE KEY TO UNDERSTANDING THE CONTRADICTIONS OF THE MODERN ECONOMY
(TO THE 200TH ANNIVERSARY OF THE BIRTH OF KARL MARX)

Alexander V. BUZGALIN,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Department of Political Economy at the Faculty of Economics,
Director of the Scientific and Educational Center
for Modern Marxist Studies at the Faculty of Philosophy,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
visiting professor of Peking, Hainan Normal and Cambridge Universities,
e-mail: buzgalin@mail.ru

The 200th anniversary of the birth of Marx was a world-wide event. The author proves that the classical and modern economic theory of Marxism, cleansed of the layers of past dogmatism, provides answers to both fundamental and contemporary questions of economic life. Classical Marxism reveals the causes and patterns of market and capital emergence, their contradictions, the potential and limits of their development. The theory of commodity production (and the market as its form) as a particular historically specific system of social relations, and not merely a mechanism for measuring the results and costs, the theory of exploitation and subordination of labor to capital are not only characteristics of capitalism of the nineteenth century (and this capitalism is again reproduced in countries of the periphery and semi-periphery centuries later), these are the general foundations of any economy dominated by market competition, money, and profit. Modern Marxism has shown what new content these categories receive in those economic systems where production is no longer based on the reproductive industrial, but on creative, high-tech labor. This is a market in which network corporations increasingly produce not goods, but their signs which are simulacra, where network corporations manipulate consumers, using a complex system of methods of technological and economic subordination of counterparts, up to the hype. This is capital, which appropriates not only surplus value, but also intellectual rent and subordinates the personality of the creative worker. But this is also the system of relations in which both elements of post-capitalist relations-public regulation, the withdrawal of a part of the profits of the owners of capital and its use for public needs, the property of everyone for everything (free unlimited access to public benefits – culture, education, etc.) are developed and undermined its bases. Such are counterpoints of the market and capital of the 21st century, revealed not only by Marx, but also by modern Marxists all over the world.

Keywords: *Marx; Marxism; political economy; market; capital; creative labor; intellectual rent*

JEL classifications: *B14; B24; B51*

Введение

Сложна судьба марксистского наследия в нашей стране. Начавшись со все большего и большего увлечения теорией Маркса в позапрошлом веке и придя к превращению в СССР в официальное и единственно верное теоретическое основание идеологии (что вызвало крайне противоречивые последствия для этого теоретического направления: с одной стороны, догматизация и идеологическая цензура, с другой – активные творческие исследования, давшие результаты мирового уровня), в постсоветской России марксизм вообще и марксистская политэкономия в частности были преданы остракизму и изгнаны из научных и образовательных сфер.

Тем не менее марксизм в России XXI в. жив. Более того, он развивается, и достаточно успешно: в нашей стране сформировались различные теоретические направления, включая постсоветскую школу критического марксизма (см., напр. (Buzgalin, Kolganov, 2016)), издается и имеет высокий импакт-фактор журнал «Вопросы политической экономии»[1], в котором опубликованы серии статей ведущих политэкономов нашей страны (см., напр.: Воейков, 2016; Дзарасов, 2015; Мамедов, 2015; Пороховский, 2016; Рязанов, 2016; Хубиев, 2016; Цаголов, 2015; Черковец, 2017) и зарубежных авторов (см., напр.: Амин, 2016; Веркёй, 2017; Лэйн, 2016; Фриман, 2016; Эньфу, Цзянькунь, 2017), труды марксистов размещают центральные экономические журналы (см., напр.: Бузгалин, 2018; Колганов, 2017; Мамедов, 2017; Мамедов, Брижак, 2013; Рязанов, 2015).

Не менее активно развиваются марксистские исследования в мире. Достаточно посмотреть на содержание таких журналов, как «Cambridge Journal of Economics», «World Review of Political Economy», «Radical Review of Political Economy», «International Critical Thought», многочисленные журналы, издаваемые на китайском, немецком, испанском и других языках, чтобы в этом убедиться.

Естественно, что в коротком эссе невозможно осветить все те важнейшие политико-экономические разработки как самого Маркса, так и его последователей, которые имеют непреходящую ценность и должны активно использоваться для исследования современной экономики. Мы остановимся только на некоторых, на наш взгляд, наиболее значимых, аспектах этой теории – тех, без которых в современной экономике многое остается как бы «невидимым» для современного «основного направления» экономической теории. Лишь марксистская теория предлагает ту систему категорий, которая позволяет исследовать не только формы обмена и поведения акторов рынка, но и те объективные производственные отношения, которые определяют в конечном итоге и формы рыночных взаимодействий, и мотивы участников рыночных трансакций. Только марксизм дает тот «телескоп», который позволяет увидеть звезды и галактики, закрытые пеленой превратных форм капиталистической действительности и потому невидимые невооруженным глазом «здравого смысла» позитивиста, методология которого лежит в основе современной экономики.

Теория классического капитализма: товарное производство и рынок

Казалось бы, что нового можно найти в «Капитале» Маркса по проблемам теории рынка, чего не знает современное «основное направление» экономической теории? На первый взгляд, ничего. Но достаточно задать несколько «вредных» вопросов, чтобы очевидное оказалось невероятным. Автор этих строк в лучших университетах России, США, Китая регулярно задает студентам один и тот же вопрос: «Скажите, когда рынок стал господствующей формой экономических связей между производителями и потребителями в мировом масштабе?» и регулярно получает широчайший спектр ответов: от античности до середины XX в. Причем большинство указывает на эпоху промышленной революции. При этом следующий вопрос: «Скажите, а что такое рынок?»

[1] Полнотекстовые версии статей доступны на официальном сайте http://www.interpolitec.su/ и на странице журнала на сайте Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=57993

ставит молодых ученых, прослушавших 2–5-летний курс по рыночной экономике, в тупик. Отвечают обычно нечто вроде «место трансакций», «взаимодействие продавцов и покупателей», «экономика, где есть деньги». В лучшем случае: «экономика, основанная на конкуренции». Сформулировать ответ на вопрос, что есть системное качество, задающее специфику всех элементов и связей, границы и пределы развития системы по имени «рынок», в отличие от других типов экономических систем, подавляющее большинство студентов не может и обиженно заявляет: «Нас этому не учили».

Вот именно. Этому «мейнстрим» не учит.

Но этому учит марксистская политическая экономия, объясняющая, что рынок – это форма особой системы производственных отношений, в основе которой лежит противоречие частного и общественного труда, обособленности производителей и общественного разделения труда, полной независимости частных акторов, над которыми не стоит никаких «начальников», и их всеобщей зависимости друг от друга, создаваемой все более глубокой (в пределе – всемирной) системой разделения труда. Уберите первую сторону – и вы получите плановую экономику. Уберите вторую – и вы окажетесь в натуральном хозяйстве. Только диалектическое единство этих сторон дает систему отношений товарного производства, формой которой и является «рынок».

Самое смешное, что неявно, едва ли не в подсознании экономистов основного направления скрыто именно такое понимание рынка, ибо на практике они неизменно борются за как можно более полную независимость производителей (выступая против государственного воздействия на экономику) и как можно более глубокое разделение труда (поддерживая развитие свободной мировой торговли, глобализации). В этом – вот парадокс – марксизм един с радикальным антимарксизмом – теориями австрийцев.

Но далее марксистская политэкономия делает из этого определения товарного производства выводы, прямо противоположные австрийцам. Она говорит: товарное производство и его форма – рынок – это качественно определенная, особая экономическая система, а не экономика вообще. Как таковое товарное производство («рынок») имеет свои исторические и пространственные границы и пределы развития.

Исторически господствующим в мировом масштабе (а не в переделах «запада», дальше которого большинство теоретиков мейнстрима в своих фундаментальных работах, а не в текстах по экономике развития не смотрят) рынок стал едва ли в середине XX в. До этого не только Африка, Китай, Индия и большинство других стран Азии плюс СССР, но и большая часть жителей Латинской Америки осуществляли производство и потребление в рамках натурального хозяйства, дополняемого сложной системой отношений рентной эксплуатации. Правда, главным социально-экономическим «драйвером» прогресса производительных сил «рынок» стал раньше – где-то с XVIII в., еще через полтора столетия – к концу XIX в. – «рынок» стал формой аллокации ресурсов, которая опосредовала движение большей части мирового валового продукта. В любом случае, однако, «рынок» – это очень молодая экономическая система.

Что же касается исторических пределов «рынка», то в данном случае следует говорить уже о более конкретном явлении – капиталистическом способе производства, ибо современные товарные отношения немыслимы без рынка капитала и наемного труда. Начиная с середины XX в. в экономиках развитых стран активизируется общественный сектор, в котором отношения товарного производства (в которые вступают обособленные частные производители, продающие частные блага) интенсивно интегрированы с пострыночными отношениями (в которые вступают производители общественных благ и получающие их бесплатно потребители). Более того, производство обособленных товаропроизводителей сегодня активно регулируется обществом и государством, которые устанавливают социальные, экологические и иные ограничения, вводят нормативы качества, регулируют цены и т.д.

Тем самым мы можем сделать вывод о наличии в современной экономике пострыночных отношений, посредством которых происходит связь производителей и по-

требителей, осуществляются процессы присвоения и распределения благ вплоть до отношений воспроизводства (подробнее см.: Бузгалин, Колганов, 2016a; 2016b). Этот теоретический вывод легко подтверждается фактами: общеизвестно, что от начала XX в. до его конца доля ВВП, перераспределяемого государством (т.е. получаемого и используемого не по законам рынка), в странах «ядра» (используем терминологию Иммануила Валлерстайна, ученого, близкого к марксизму (Wallerstain, 2004)) выросла от 10–15% до (в среднем) 35–50%[2]. Не менее хорошо известно, что в этих же странах от ¼ до ⅓ всех благ граждане получают бесплатно (подробнее о долгосрочных тенденциях с точки зрения участия государства в экономике стран «ядра» см. (Бузгалин, 2017, с. 48)). Все это указывает на наличие реальных социопространственных границ и социовременных пределов экономической системы, называемой в рамках «основного течения» рынком.

Вернемся к классической марксистской теории капиталистического способа производства и напомним некоторые активно «забываемые» ныне положения, на которых не грех сделать акцент в XXI в.

Теория классического капитализма: капитал и наемный труд

Прежде всего, заметим, что ставшие предметом исследования Маркса отношения наемного труда и капитала, покоящиеся на индустриальном базисе, – это, к сожалению, далеко не только прошлое человечества. Если под рыночной экономикой подразумевать не только процессы, происходящие в странах «ядра», а включать в ее орбиту и «периферию», то окажется (и на это указывают факты), что индустриальный труд наемного работника как придатка машины (станка, конвейера, погрузчика, грузовика), реально подчиненный капиталу, в современных условиях занимает в совокупном мировом производстве долю гораздо большую, чем во времена Маркса. Капиталистическая индустриализация, охватившая с запозданием на полтора столетия Китай, Индию и многие другие бывшие еще недавно колониями страны, сделала «Капитал» и другие классические работы марксистов позапрошлого и прошлого веков вновь крайне актуальными для понимания экономических реалий.

В этой связи позволим напомнить читателю некоторые фундаментальные положения теории эксплуатации Маркса. Она исходит из того, что покупаемый собственником капитала товар – рабочая сила – стоит меньше, чем та стоимость, которую может создать наемный работник, ставший товаром, купленным капиталистом. Причина проста: стоимость рабочей силы – это стоимость средств, необходимых для ее воспроизводства, а человек – и это аксиома – способен производить больше, чем необходимо для его воспроизводства, способен создавать прибавочный продукт. Стоимость этого продукта и есть та прибавочная стоимость, которая получает форму прибыли, присваиваемой собственником капитала.

Напомним также, что капитал присваивает труд не отдельного, а совокупного работника – коллектива, включающего более или менее квалифицированных работников, и (NB!) труд руководителя производства. Поскольку рабочая сила квалифицированных работников стоит больше, то и ее цена (заработная плата) больше. Отсюда правомерность и обоснованность более высокой оплаты труда инженеров, руководителей и подобных специалистов, в том числе труда собственника капитала, если он, конечно, не рантье. Но различие в стоимости товара «рабочая сила» – это различие в разы, максимум – в несколько десятков раз. Это, кстати, фиксирует практика: доходы топ-менеджеров коллективных предприятий и кооперативов, в том числе выпускающих продукцию на миллиарды евро в год (например, Мондрагонской группы коопе-

[2] Данные о текущем уровне доли государства в ВВП по странам представлены, напр., The Heritage Foundation (см.: The Heritage Foundation. 2017 Index of Economic Freedom // The Heritage Foundation. Institute for Economic Freedom. URL: http://www.heritage.org/index/ranking (Дата обращения: 10.02.2018)).

ративов), превышают среднюю заработную плату работников этих коллективов, как правило, в 5-10 раз.

Отсюда вывод: с точки зрения классической (хотя сегодня все обстоит сложнее, и об этих новых сложностях – ниже) марксистской теории собственник капитала, работающий топ-менеджером и получающий доход примерно в 10 раз больше среднего в его фирме, не эксплуататор. Если же он получает доход (включая бонусы, тантьемы, скрытые привилегии) в тысячу раз больше рабочих, то он отчасти (на 1%) наемный работник-управленец, а по преимуществу (на 99%) эксплуататор, присваивающий прибавочную стоимость, созданную наемными работниками.

Эти выводы вот уже более 100 лет кажутся очевидно неправомерными всем тем, кто является собственником капитала и пишет теоретические работы, посвященные тому, как выгоднее продать товар с целью получения максимальной прибыли и обеспечить для этого макроэкономическую стабильность (а именно на эти темы в конечном итоге пишутся ключевые работы авторов, принадлежащих к основному течению экономической теории, начиная с конца XIX в.). Но эти выводы кажутся абсолютно обоснованными и истинными всем тем, кто выходит на забастовки и митинги, требуя как минимум реформ, обеспечивающих повышение заработной платы, введение прогрессивного подоходного налога, бесплатности образования и здравоохранения, и других шагов, направленных хотя бы на частичный возврат прибавочной стоимости тем, кто ее создал, – наемным работникам.

Прежде чем мы обратимся к вопросу о некоторых модификациях этих отношений в современных условиях, напомню ряд аспектов классической политэкономии, особо актуальных для понимания природы капиталистической экономики вообще (как центра, так и периферии) и экономики постсоветской России в частности.

Первый аспект. Присвоение прибавочной стоимости – далеко не единственное слагаемое эксплуатации наемного работника. Не менее значимо и гораздо труднее преодолимо то отношение, которое Маркс назвал *реальным подчинением труда капиталу*. Это подчинение базируется на превращении человека – особи, родовой сущностью которой является способность к творчеству (чем, собственно, человек и отличен от пчелы или робота), – в придаток машины, осуществляющий частичную функцию, причем цель и основные параметры его труда заданы в этом случае не им, и даже не хозяином производства, а самой системой машин. То, что Маркс называл «капиталистическим наемным рабством», и сохранение роли человека как частичного работника, придатка машины – это едва ли не ключевые проблемы современных стран «полупериферии» вообще и России в частности.

В странах «ядра» подчинение труда капиталу и эксплуатация также имеет место, но она существенно иная и ее анатомия раскрыта уже не столько в работах Маркса, сколько в работах марксистов конца XX – начала XXI в.: марксизм сегодня – это далеко не только работы самого Маркса, о чем мы уже писали и не раз.

Второй аспект. Маркс специально подчеркивал двойственное влияние капитала на эволюцию производительных сил. С одной стороны, капитал стремится к повышению производительности труда, ибо только так он может постоянно извлекать сначала избыточную, а затем и относительную прибавочную стоимость, снижая издержки производства. Отсюда прогрессивная миссия капитала, особенно в том, что касается снятия рутинно-застойного феодального типа производства. С другой стороны, капитал развивает только те производительные силы, которые позволяют постоянно увеличивать прибыль. Отсюда антигуманный тип производства, который свойствен капиталу там и тогда, где этому не препятствуют мощные организации трудящихся и/или не требуется использование творческого труда (но об этом – капитализме последних десятилетий – ниже). И что еще печальнее: капитал ориентирует прогресс производительных сил на максимизацию продаж, что и делает эту систему машиной по воспроизводству общества потребления, ведя в конечном итоге в тупик развитие человека и его куль-

туры и природы, о чем не устают писать гуманисты и экологи на протяжении вот уже более полувека (см., напр.: Fromm, 1963; Фромм, 1990; Сэв, 1972 и др.)[3].

Вот почему все конструктивные критики капитала говорят не только о необходимости прекращения эксплуатации, но и о важности качественного изменения, *снятия* (т.е. отрицания с удержанием позитивных сторон) всей системы производственных отношений капиталистического способа производства и, более того, всей предыдущей «предыстории»[4]. Для России эти предложения сформулированы, в частности, автором и его соавтором – А.И. Колгановым – в тексте «Экономика для человека. Стратегия опережающего развития – 2017» (Бузгалин, Колганов, 2017a; 2017b).

И последний, третий аспект. Как ни странно, но конец XX в. – эпохи торжества рыночной экономики в глобальном масштабе – оказался для многих стран периодом своеобразного первоначального накопления капитала. И здесь мы – граждане стран бывшей мировой социалистической системы – столкнулись с гротескным, но от этого не менее чудовищным воспроизведением закономерностей этого процесса, описанных в заключительных главах первого тома «Капитала», где Маркс на основании обобщения огромного исторического материала показал те варварские, базировавшиеся на насилии методы, при помощи которых формировались ключевые капиталистические состояния в Великобритании (см. Маркс, 1960, с. 725–773).

Российская Федерация, где в отличие от Англии для развития капитализма уже была готовая индустриальная и даже высокотехнологическая база, продемонстрировала весьма специфичный вариант, но точно так же замешенный на насилии и преступлениях (от коррупции до рэкета), вкупе с массовым сокращением доходов большей части населения (в среднем, напомню, на треть, для беднейших двух третей населения – более чем в 2 раза). Выросший на базе полууголовного, полукоррупционного дележа бывшей государственной собственности, основанный на модели «сначала все поделить, а потом все отнять» российский капитализм до сих пор в точном соответствии с духом и буквой марксизма несет на себе отпечаток своего генезиса, предпочитая технологическим инновациям и вложениям в человеческое развитие самые выгодные в России – коррупционные – «инвестиционные проекты».

Но довольно о классике. Несмотря на то что, как я уже сказал, сегодня наемный индустриальный труд стал распространен как никогда ранее широко, в экономике за 150 лет после написания «Капитала» произошли значимые изменения, и они достаточно полно отражены в работах политэкономов-марксистов последних десятилетий. Политическая экономия марксизма значительно продвинулась по сравнению с «Капиталом» Маркса. Как мы уже отметили, метод и теория Маркса – это фундамент марксистской теории, раскрывающей анатомию экономических отношений и противоречий позднего капитализма. Само здание построено (хотя и не до конца) в последние десятилетия учеными Западной Европы и обеих Америк, Японии и России, Китая и Южной Африки.

[3] См. также регулярно публикуемые с 1968 г. доклады Римского клуба (один из вызвавших наибольший резонанс в среде исследователей и экономполитиков доклад о пределах роста (Meadows et al., 1972), последний доклад, ознаменовавший 50-летие деятельности Римского клуба –'Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet' (Weizsäcker & Wijkman, 2018).

[4] «Царство свободы начинается в действительности лишь там, где прекращается работа, диктуемая нуждой и внешней целесообразностью, следовательно, по природе вещей оно лежит по ту сторону сферы собственно материального производства… С развитием человека расширяется это царство естественной необходимости, потому что расширяются его потребности; но в то же время расширяются и производительные силы, которые служат для их удовлетворения. Свобода в этой области может заключаться лишь в том, что коллективный человек, ассоциированные производители рационально регулируют этот свой обмен веществ с природой, ставят его под свой общий контроль, вместо того чтобы он господствовал над ними как слепая сила; совершают его с наименьшей затратой сил и при условиях, наиболее достойных их человеческой природы и адекватных ей. Но тем не менее это все же остается царством необходимости. По ту сторону его начинается развитие человеческих сил, которое является самоцелью, истинное царство свободы, которое, однако, может расцвести лишь на этом царстве необходимости, как на своем базисе» (Маркс, 1962, с. 386–387); «…буржуазной общественной формацией завершается предыстория человеческого общества» (Маркс, 1959, с. 9).

Теория позднего капитализма: тоталитарный рынок симулякров и виртуальные деньги

Развитие капиталистической системы на протяжении последнего столетия привело к трансформации всех основных отношений в ней. Трансформации, но не исчезновению: сущностные основы товарных отношений, капитала и тому подобного сохраняются, но, во-первых, они противоречиво соединены с ростками пострыночных, посткапиталистических отношений и поэтому, во-вторых, обладают значимой спецификой. Вот на этом вопросе – вопросе об этих трансформациях и этой специфике – мы и остановимся ниже.

Но сначала приведем наше определение феномена *«поздний капитализм»*, воспользовавшись результатами предыдущей работы автора и его соавтора – А.И. Колганова: «Категория "поздний капитализм" широко используется в мировой марксистской и близкой к марксизму литературе (в частности, но не исключительно, в рамках Франкфуртской школы) для характеристики специфических черт капитализма, возникших в XX в. Продолжая традиции Э. Мандела и близких к нему ученых (Mandel, 1987; Jameson, 1991), мы определяем *поздний капитализм как этап в развитии капиталистического способа производства, когда его прогресс* (технологическое развитие, экономический рост) *требует использовать элементы посткапиталистических отношений* (сознательное регулирование экономики, бесплатное для потребителя предоставление широкого спектра благ и услуг в таких сферах, как образование, здравоохранение и др., перераспределение части прибыли капитала в пользу наемных работников и социально незащищенных слоев и др.)» (Бузгалин, Колганов, 2016а, с. 63). Подробнее закономерности и основные характеристики социально-экономического развития на этапе позднего капитализма раскрыты в (Бузгалин, Колганов, 2018, с. 13–54).

Как таковой – привносящий в содержание, а не только в формы элементы новой экономической организации – поздний капитализм характеризуется модификацией капиталистических отношений, начиная с исходного – товара. Трансформируется, частично отрицаясь, глубинная основа товарного производства – обособленность его акторов. На место господствовавшей ранее независимости производителей и, что обычно подчеркивается «основным течением», потребителей как суверенных агентов рынка приходит их технологическая и экономическая взаимозависимость. Более того, рыночные агенты подпадают под частичный локальный полицентричный контроль крупнейших корпораций, превращаясь в объекты их манипулятивных воздействий. Существенно, что это касается и тех рынков, которые формально нельзя отнести к рынкам не только с монополистической, но даже и с олигополистической конкуренцией. Рынки с формально свободно-конкурентным пространством в условиях позднего капитализма так же, как и все остальные, становятся пространствами, в которых корпоративные капиталы манипулируют своими контрагентами (прежде всего, но не исключительно, потребителями), навязывая им при помощи широкого круга методов технологического, экономического и даже политико-идеологического давления (включая маркетинг, пиар и т.п.) свои условия хозяйствования. Модель классического рынка – производится то, что хочет купить потребитель, – сменяется моделью позднего капитализма, где потребитель покупает то, что ему навязывает корпоративный капитал, манипулирующий потребителями и иными акторами рынка[5].

Этот вывод марксистская политическая экономия сделала в начале XX в. Наиболее ярко он раскрыт в работе Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма» (Ленин, 1969). Позже его развили советские политэкономы так называемой

[5] Один из видов такого манипулирования – хайп (англ. hype) – именно так и определяется даже в Википедии: реклама и иные методы продвижения товара, призванные не информировать, а навязывать продукцию корпорации (см.: https://ru.wikipedia.org/wiki/Хайп).

«цаголовской» школы (см., напр.: Цаголов, Киров, 1968; Хессин, 1968; Пороховский, 1985)[6]. Этот же вывод был сделан в середине XX в. классическим (Дж. Гэлбрейт и его теория «плановой системы» (Galbraith, 1967; Гэлбрейт, 1969)) и новым институционализмом (последний в этом случае использует термин «неравная переговорная сила» и др.[7]), а также некоторыми представителями неоклассики (они говорят о «рыночной власти»).

Такой рынок, являющийся пространством конкурентной борьбы не между равноправными обособленными акторами, а между разносильными манипуляторами, постепенно охватывает все сферы не только экономической, но и общественной жизни, подчиняя себе пространство культуры и образования, морали и политики, тем самым целостно, тотально подчиняя себе человека. Такой рынок мы в свое время назвали тотальным.

Подчеркнем, что субъектами такого манипулирования становятся уже не столько отдельные капиталы, сколько их *сети*, что превращает современный рынок не только в тотальный, но и сетевой.

Результатом дальнейшего прогресса *такого* рынка (точнее – такой системы отношений трансформированного товарного производства) в условиях развития новых, прежде всего информационных, технологий становится все большая ориентация его акторов на создание уже не товаров-вещей и даже не товаров-услуг, а их *знаков* (Baudrillard, 1981; Бодрийяр, 2007). В результате этого формируется новый вид товара – товар-симулякр, новый вид потребностей – симулятивные, новый вид акторов такого рынка – люди-знаки, люди-симулякры (наиболее яркий пример здесь – «звезды» шоу-бизнеса). Потребительная стоимость такого товара-симулякра состоит в способности символически («как бы») удовлетворять потребность в наличии знака потребительского блага (например, этикетки «элитной» фирмы на подкладке, как бы удостоверяющей особый статус владельца одежки с таким знаком). Стоимость товара-симулякра определяется не трудом на его создание, а трудом на создание знака (отчасти его аналогом может служить бренд). Не будем далее углубляться в этот вопрос (автору уже доводилось писать об этом ранее (Бузгалин, Колганов, 2012)) и посмотрим на еще одну трансформацию – денег.

Если в условиях классического товарного производства деньги были товаром особого рода – единым эквивалентом, материальным воплощением всеобщего общественно-необходимого труда, то в условиях позднего капитализма они становятся продуктом фиктивного финансового виртуального капитала. Первое превращение – в продукт фиктивного капитала – было зафиксировано еще Марксом. Второе – развитие финансового капитала – стало объектом исследования Рудольфа Гильфердинга, Владимира Ульянова и их последователей более ста лет назад. Третье – виртуализация денег как продукта фиктивного финансового капитала – привлекло внимание политэкономов-марксистов только в последние десятилетия, став особенно интенсивным после мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. Мы здесь, как и выше, ограничимся лишь указанием на несколько наиболее значимых работ марксистов, посвященных данной теме, и на наш с А.И. Колгановым текст, где дан подробный анализ работ наших коллег и обосновано авторское видение природы этого феномена (Lapavitsas, 2009; 2005; Minsky, 1992; Бузгалин, Колганов, 2018, с. 246–276).

Естественно, что самым интересным в данном случае вопросом трансформации классического капитализма в новую фазу его развития является видоизменение отношений труда и капитала, основные черты которых мы и рассмотрим ниже.

[6] Подробнее о результатах, достигнутых в рамках «цаголовской» (университетской) школы политической экономии см. (Dzarasov, 2010; Хубиев, 2004; Дзарасов,2009).

[7] Рыночная власть и рынок как механизм воспроизводства власти анализируются, исходя из теоретико-методологических принципов неоинституционализма, в работах А.Н. Олейника. См., напр. (Олейник, 2011).

Теория позднего капитализма: эксплуатация творческого труда как вершина пирамиды отношений подчинения труда капиталу

Читатель, я думаю, уже понял, что основная идея автора данного текста состоит в том, что современный глобальный капитализм представляет собой как бы пространственную модель исторической эволюции этого способа производства. Глубокая периферия до сих пор живет в мире перехода от феодальных (а где-то и все еще родоплеменных) отношений к раннекапиталистическим. Едва ли большая (по численности жителей) часть экономического пространства Земли в последние десятилетия оказалась в эпохе индустриального капитализма, где только разворачивается генезис монополистического финансового капитализма. Ну а страны «ядра» по преимуществу (но не повсеместно – в США, например, есть немало гетто отсталости, превосходящих по степени деградации иные латиноамериканские фавелы) находятся в периоде позднего капитализма, причем в подпространстве начала заката его нелиберального этапа.

Соответственно, и отношения труда и капитала в рамках мировой капиталистической системы (на языке неоклассики можно сказать привычнее: глобальной рыночной экономики) включают несколько подпространств, или, если угодно, «пластов» эксплуатации. Выделим основные из них.

Первый – отношения, базирующиеся на преимущественно ручном труде с использованием наиболее простых индустриальных технологий и соединяющие в себе классические формы капиталистической эксплуатации с отношениями личной зависимости (полукрепостничеством). Для того чтобы познакомиться с практиками такого взаимодействия труда и капитала, не обязательно отправляться в Африку севернее Сахары – достаточно посмотреть на то, как осуществляется подчинение труда капиталу на одном из оптово-розничных рынков периферийного российского города.

Второй – отношения, базирующиеся на позднеиндустриальных технологиях (типичный пример – конвейер) и «классическом» реальном подчинении труда капиталу с элементами империалистической эксплуатации периферии. Типичный пример – промышленное предприятие или агрофирма РФ, где наряду с российскими квалифицированными рабочими и инженерами используется низкооплачиваемый и, как правило, ручной труд полулегальных эмигрантов.

Третий – сложная система отношений финансиализации, приводящая к концентрации основных прибылей и собственности в руках номенклатуры финансового капитала и – через систему опосредований – эксплуатации этим 1% (!) населения, контролирующим от 40 до 70% активов (см., напр. (Global Wealth…, 2017; Оксфам, 2015)), большинства уже даже не работников – жителей своих стран. К этому следует добавить еще два феномена, обусловленных все тем же глобальным доминированием корпоративного финансового капитала: то, что Самир Амин назвал присвоением империалистической ренты, и то, что у Дэвида Харви получило наименование «накопление через изъятие» (accumulation by dispossession) (см.: (Harvey, 2004; Бузгалин, Колганов, 2018, с. 400–403).

Наиболее современный и последний по счету, но не по значению тип отношений – взаимодействие капитала с креативными работниками – требует особого рассмотрения. Дело в том, что креативный работник вообще не может продавать свою рабочую силу, ибо она неотчуждаема от его личностных качеств по определению. Он может продавать либо продукт своего труда, и тогда его отношения с капиталом – это отношения двух более или менее равноправных акторов рынка, либо продавать капиталу себя как личность, «целиком».

На первой ситуации – не слишком равноправном (вспомним о рынке манипуляторов), но все же партнерстве – мы останавливаться в данном тексте не будем. Здесь нет эксплуатации, и эта ситуация уже описана в литературе (Хубиев, 2018). Суть этого, первого отношения замечательно выразил гений Александра Сергеевича Пушкина. «Не продается вдохновенье, но можно рукопись продать», – сказал поэт.

Он был прав, ибо по гамбургскому счету вдохновение, т.е. свою божественную душу, поэт (креативный работник) продавать не должен. Но в то же время Пушкин был не прав, ибо он не знал, что творца можно купить целиком, «с потрохами», заключив с ним долгосрочный контракт, в соответствии с которым он должен создавать именно то, за что получает деньги, и (!) ничего другого не создавать, а все, что он создаст за время действия контракта, станет навсегда собственностью фирмы, которая его наняла. И это будет второй тип отношений, где присутствует эксплуатация креативного работника капиталом.

Эта эксплуатация более чем специфична, ибо креатор (1) создает не стоимость, а всеобщее общественное богатство, являющееся по своей природе всеобщей культурной ценностью, но в условиях тотального рынка это действительно имеющее общественную ценность богатство получает форму товара, находящегося в частной собственности и продаваемого на рынке, обретает форму цены. Это превратная, но реальная форма. Именно это стоимостная форма продукта труда креатора и частная собственность на этот продукт есть источник и причина появления интеллектуальной ренты. Последняя присваивается капиталом, обладающим частной интеллектуальной собственностью на продукт творческого труда. Вот почему в результате эксплуатации творческого труда капитал присваивает интеллектуальную ренту, а не прибавочную стоимость. Он может ею даже поделиться с креативным работником, заплатив ему большой гонорар, – подчинение [креативного] труда капиталу от этого не исчезнет.

Плюс к этому капитал (2) подчиняет себе не просто труд, но «вдохновенье», личностные качества работника, заставляя его придумывать рекламу пива вместо того, чтобы писать о божественном чувстве любви.

Здесь возникает масса новых аспектов теории подчинения труда капиталу, которые активно исследуют автор и его коллега – А.И. Колганов (Buzgalin & Kolganov, 2013; Бузгалин, Колганов, 2016, с. 308–388).

* * *

Суммируем. Даже краткий очерк некоторых базовых положений как классической, так и современной марксистской политической экономии показывает: они ставят и позволяют решать ключевые, наиболее глубокие и масштабные социально-экономические проблемы современности, используя для этого как исторически-ретроспективный взгляд, так и прогностические возможности, основанные на выявлении закономерностей социально-экономического процесса.

Такая взаимодействующая с другими школами, открытая для критики и самокритики и в то же время критикующая других марксистская политическая экономия доказала свою перспективность и может смело смотреть в будущее в год 200-летия ученого, чьим именем гордится наше направление.

ЛИТЕРАТУРА

Амин, С. (2016). Современный империализм // *Вопросы политической экономии*, 1, 9–20.

Бодрийяр, Ж. (2007). К критике политической экономии знака. М.: Академический проект.

Бузгалин, А. В. (2017). Креативная экономика: частная интеллектуальная собственность или собственность каждого на все? // *Социологические исследования*, 7, 43–53.

Бузгалин, А. В. (2018). Закат неолиберализма (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // *Вопросы экономики*, 2, 122–141.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2012). «Капитал» XXI века: симулякр как объект анализа критического марксизма // *Вопросы философии*, 11, 31–42.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2016a). Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // *Вопросы экономики*, 1, 63–80.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2016b). Теория планомерности и задачи развития селективного планирования в рыночной экономике // *Вопросы политической экономии*, 1, 21–43.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2017a). О стратегии опережающего развития России // *Проблемы теории и практики управления*, 7, 34–50.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2017b). Социальные, материальные и финансовые ресурсы опережающего развития России // *Проблемы теории и практики управления*, 9, 13–24.

Бузгалин, А. В., Колганов, А. И. (2018). Глобальный капитал: В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). М.: ЛЕНАНД.

Веркёй, Ж. (2017). Теория регулирования: от учебника к программе исследований (о книге Робера Буайе «Политэкономия капитализма. Теория регулирования и кризисов») // *Вопросы политической экономии*, 2, 129–142.

Воейков, М. И. (2016). Роза Люксембург: Диалектика трансформации современного капитализма // *Вопросы политической экономии*, 3, 53–67.

Гэлбрейт, Дж. К. (1969). Новое индустриальное общество. М.: Прогресс.

Дзарасов, Р. С. (2009). Методология Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России // *Вестник Московского университета*. Серия 6. Экономика, 3, 3–29.

Дзарасов, Р. С. (2015). Капитализм и социализм на весах политической экономии // *Вопросы политической экономии*, 3, 30–41.

Колганов, А. И. (2017). К критике концепции «власти-собственности» // *Вопросы экономики*, 7, 79–95.

Ленин, В. И. (1969). Полн. собр. соч. Т. 27. Империализм, как высшая стадия капитализма. М.: Политиздат. С. 299–426.

Лэйн, Д. (2016). «Пост-капитализм» как новая экономическая система: критика // *Вопросы политической экономии*, 3, 8–21.

Мамедов, О. Ю. (2017). Одной макроэкономикой сыт не будешь // *Terra Economicus*, 15(4), 6–21, DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-6-21.

Мамедов, О. Ю. (2015). Методология современного политико-экономического анализа (азы экономико-теоретического исследования) // *Вопросы политической экономии*, 2, 10–13.

Мамедов, О. Ю., Брижак, О. В. (2013). Современная корпорация в координатах классической политической экономии // *Terra Economicus*, 11(4-3), 5–9.

Маркс, К. (1959). К критике политической экономии. Предисловие / В кн.: Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 13. М.: Политиздат.

Маркс, К. (1960). Капитал. Т. I / В кн.: Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 23. М.: Политиздат.

Маркс, К. (1962). Капитал. Т. III / В кн.: Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. Т. 25, ч. II. М.: Политиздат.

Оксфам (2015). Безопасность и справедливость для человечества. Доклад Оксфам, март. (http://oxfam.ru/upload/iblock/2d9/2d95cbcfc1a82d9399fbf3154d5dbd9f.pdf).

Олейник, А. Н. (2011). Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. М.: Российская политическая энциклопедия.

Пороховский, А. А. (1985). Большой бизнес: путь к господству (империализм и товарные отношения). М.: Мысль.

Пороховский, А. А. (2016). Политическая экономия в XXI веке: системный подход в решении проблем современной экономики // *Вопросы политической экономии*, 4, 8–22.

Рязанов, В. Т. (2015). Development of the theory of capitalist crises: Political economy traditions and modernity // *Экономика региона*, 2, 40–49.

Рязанов, В. Т. (2016). Циклические и системные причины кризиса в России: роль социализации финансов в их преодолении // *Вопросы политической экономии*, 2, 88–106.

Сэв, Л. (1972). Марксизм и теория личности. М.: Прогресс.

Фриман, А. (2016). Сумерки машинократического подхода: незаменимый труд и будущее производства // *Вопросы политической экономии*, 4, 37–60.

Фромм, Э. (1990). Иметь или быть. М.: Прогресс.

Хессин, Н. В. (1968). В.И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства. М.: Издательство Московского университета.

Хубиев, К. А. (2004). «Цаголовская школа» и ее нынешнее звучание // *Российский экономический журнал*, 3, 58–66.

Хубиев, К. А. (2016). Альтернативный подход к земельной реформе в России: отношения собственности и проблема их декриминализации // *Вопросы политической экономии*, 2, 76–87.

Хубиев, К. А. (2018). Инновационная экономика против наемной формы труда // *Вопросы политической экономии*, 1, 55–61.

Цаголов, Г. Н. (2015). Политэкономия будущего // *Вопросы политической экономии*, 2, 39–51.

Цаголов, Н. А., Киров, В. А. (ред.). (1968). «Капитал» К. Маркса и проблемы современного капитализма. М.: Издательство Московского университета.

Черковец, В. Н. (2017). Природа империализма и современный капитализм: особенности исследования их взаимосвязи // *Вопросы политической экономии*, 2, 87–96.

Эньфу, Ч., Цзянькунь, Г. (2017). Перспективы макроэкономического развития Китая: десять мер // *Вопросы политической экономии*, 1, 6–18.

Baudrillard, J. (1981). *For a Critique of the Political Economy of the Sign*. Telos Press Publishing.

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2013). The anatomy of twenty-first century exploitation: From traditional extraction of surplus value to exploitation of creative activity // *Science and Society*, 77(4), 486–511.

Buzgalin, A. and Kolganov, A. (2016). Critical political economy: The 'Market-centric' model of economic theory must remain in the past – notes of the post-Soviet School of Critical Marxism // *Cambridge Journal of Economics*, 40(2), 575–598.

Dzarasov, S. (2010). Critical realism and Russian economics // *Cambridge Journal of Economics*, 34(6), 1041–1056.

Fromm, E. (1963). Marx's Concept of Man. New York: Frederick Ungar.

Galbraith, J. K. (1967). The New Industrial State. Princeton University Press.

Global Wealth Report 2017. Zurich: Credit Suisse Research Institute.

Harvey, D. (2004). The «New» Imperialism: Accumulation by Dispossession // *Socialist Register*, 40, 63–87.

Jameson, F. (1991). Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. Durham: Duke University Press.

Lapavitsas, C. (2005). The Emergence of Money in Commodity Exchange, or Money as Monopolist of the Ability to Buy // *Review of Political Economy*, 17(4), 549–569.

Lapavitsas, C. (2009). Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation // *Historical Materialism*, 17(2), 114–148.

Mandel, E. (1987). Late Capitalism. London – New York: Verso.

Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. and Behrens, III, W. W. (1972). The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. Universe Pub.

Minsky, H. (1992). The Financial Instability Hypothesis // *Working Paper*, 74, May. NY: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.

Wallerstain, I. (2004). World-system analysis. An Introduction. Durham.

Weizsäcker, E. U. and Wijkman, A. (2018). Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. A Report to the Club of Rome. N.Y.: Sprimger.

REFERENCES

Amin, S. (2016). Contemporary Imperialism. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 1, 9–20. (In Russian.)

Baudrillard, J. (2007). To Criticism of the Political Economy of the Sign. Moscow: Academic project. (Rus. translation.)

Baudrillard, J. (1981). For a Critique of the Political Economy of the Sign. Telos Press Publishing.

Buzgalin, A. V. (2017). Creative economy: Private intellectual property or everybody's ownership of everything? *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, 7, 43–53. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. (2018). The decline of neo-liberalism (To the 200th birth anniversary of Karl Marx). *Voprosy Ekonomiki,* 2, 122–141. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2012). «Capital» of the XXI century: simulacrum as an object of analysis of critical Marxism. *Voprosy filosofii*, 11, 31–42. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2013). The anatomy of twenty-first century exploitation: From traditional extraction of surplus value to exploitation of creative activity. *Science and Society*, 77(4), 486–511.

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2016a). Planification: Potential and role in XXI century market economy. *Voprosy Ekonomiki*, 1, 63–80. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2016b). Theory of systematically development (regularity) and objectives of the development of selective planning in market economy. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 1, 21–43. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2017a). The strategy of advanced development of Russia. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, 7, 34–50. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2017b). Social, material and financial resources of Russia's advanced development. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, 9, 14–26. (In Russian.)

Buzgalin, A. V. and Kolganov, A. I. (2018). Global capital. In 2 vols. Vol. 2. Theory. The global hegemony of capital and its limits («Capital» re-loaded). Moscow. (In Russian.)

Buzgalin, A. and Kolganov, A. (2016c). Critical political economy: The 'Market-centric' model of economic theory must remain in the past – notes of the post-Soviet School of Critical Marxism. *Cambridge Journal of Economics*, 40(2), 575–598.

Cherkovets, V. N. (2017). The nature of imperialism and contemporary capitalism: Peculiarities of the research of their interconnection. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 2, 87–96. (In Russian.)

Dzarasov, R. S. (2009). Tsagolov's methodology in the study of the accumulation of capital in modern Russia. *Vestnik Moskovskogo Universiteta*. Series 6. Economy, 3, 3–29. (In Russian.)

Dzarasov, R. S. (2015). Capitalism and Socialism on the scales of political economy. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 3, 30–41. (In Russian.)

Dzarasov, S. (2010). Critical realism and Russian economics. *Cambridge Journal of Economics*, 34(6), 1041–1056.

Enfu, Ch. and Jiankun, G. (2017). Prospects for China's macroeconomic development: Ten measures. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 1, 6–18. (In Russian.)

Freeman, A. (2016) Twilight of the machinocratic outlook: Non-substitutable labour and the future of production. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 4, 37–60. (In Russian.)

Fromm, E. (1990). To have or to be. Moscow: Progress. (In Russian.)

Fromm, E. (1963). Marx's Concept of Man. New York: Frederick Ungar.

Galbraith, J. K. (1969). The New Industrial State. Moscow (Rus. translation.)

Galbraith, J. K. (1967). The New Industrial State. Princeton University Press.

Global Wealth Report 2017. Zurich: Credit Suisse Research Institute.

Harvey, D. (2004). The «New» Imperialism: Accumulation by Dispossession. *Socialist Register*, 40, 63–87.

Hessin, N. V. (1968). V.I. Lenin on the essence and main features of commodity production. Moscow: Publishing house of Moscow University. (In Russian.)

Jameson, F. (1991). Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. Durham: Duke University Press.

Khubiev, K. A. (2004). «Tsagolov' School» and its current sounding. *Russian Economic Journal*, 3, 58–66. (In Russian.)

Khubiev, K. A. (2016). An alternative approach to land reform in Russia: property relations and the problem of their decriminalization. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 2, 76–87. (In Russian.)

Khubiev, K. A. (2018). Innovative economy against the wage form of labor. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 1, 55–61. (In Russian.)

Kolganov, A. I. (2017). To criticism of the concept of 'power-property'. *Voprosy Ekonomiki*, 7, 79–95. (In Russian.)

Lane, D. (2016). «Post-capitalism» as a new economic system: A critique. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 3, 8–21. (In Russian.)

Lapavitsas, C. (2005). The Emergence of Money in Commodity Exchange, or Money as Monopolist of the Ability to Buy. *Review of Political Economy*, 17(4), 549–569.

Lapavitsas, C. (2009). Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation. *Historical Materialism*, 17(2), 114–148.

Lenin, V. I. (1969). Imperialism, as the highest stage of capitalism, pp. 299–426 / In: Lenin, V. I. Full. collect. of works, vol. 27. Moscow: Politizdat Publ. (In Russian.)

Mamedov, O. Yu. (2017). Macroeconomics alone is not enough! *Terra Economicus*, 15(4), 6–21. DOI: 10.23683/2073-6606-2017-15-4-6-21. (In Russian.)

Mamedov, O. Yu., and Brizhak, O. V. (2013). The modern corporation in the coordinates of classical political economy. *Terra Economicus*, 11(4.3), 5–9. (In Russian.)

Mamedov, O. Yu. (2015). Methodology of modern Political Economy analysis (foundations of the theoretical economic research). *Voprosy Politicheskoi Ekonomii*, 2, 10–13. (In Russian.)

Mandel, E. (1987). Late Capitalism. London – New York: Verso.

Marx, K. (1959). Criticism of political economy. Foreword / In: Marx, K. and Engels, F. Works, vol. 13. Moscow: Politizdat Publ. (In Russian.)

Marx, K. (1960). Capital, vol. I / In: Marx, K., and Engels, F. *Works*, vol. 23. Moscow: Politizdat Publ. (In Russian.)

Marx, K. (1962). Capital, vol. III / In: Marx, K. and Engels, F. Works, vol. 25, part II. Moscow: Politizdat Publ. (In Russian.)

Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. and Behrens, III, W. W. (1972). The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. Universe Pub.

Minsky, H. (1992). The Financial Instability Hypothesis // *Working Paper*, 74, May. NY: The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.

Oleinik, A. N. (2011). Power and market. The system of socio-economic domination in Russia of 'zero' years. Moscow: The Russian Political Encyclopedia Publ. (In Russian.)

Oxfam (2015). Security and justice for humanity. Oxfam Report, March (http://oxfam.ru/upload/iblock/2d9/2d95cbcfc1a82d9399fbf3154d5dbd9f.pdf). (In Russian.)

Porokhovsky, A. A. (1985). Big business: the way to domination (imperialism and commodity relations). Moscow: Myslj. (In Russian.)

Porokhovsky, A. A. (2016). Political economy in the XXI century: a systematic approach to solving the problems of the modern economy. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 4, 8–22. (In Russian.)

Ryazanov, V. T. (2015). Development of the theory of capitalist crises: Political economy traditions and modernity. *Economy of Region*, 2, 40–49. (In Russian.)

Ryazanov, V. T. (2016b). Cyclic and system reasons for the crisis in Russia: The role of the socialization of finances in their overcoming. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 2, 88–106. (In Russian.)

Seve, L. (1972). Marxism and the theory of personality. Moscow: Progress Publ. (Rus. translation.)

Tsagolov, G. N. (2015). Political economy of the future. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 2, 39–51. (In Russian.)

Tsagolov, N. A. and Kirov, V. A. (eds.). (1968). The «Capital» of Karl Marx and the problems of modern capitalism. Moscow: Publishing house of Moscow University. (In Russian.)

Vercuei, J. (2017). Regulation theory: from textbook to research agenda (on the Robert Boyer's book «Économie politique des capitalismes. Théorie de la régulation et des crises»). *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 2, 129–142. (In Russian.)

Voyeykov, M. I. (2016). Rosa Luxemburg: dialectics transformation modern capitalism. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii*, 3, 53–67. (In Russian.)

Wallerstain, I. (2004). World-system analysis. An Introduction. Durham.

Weizsäcker, E. U. and Wijkman, A. (2018). Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. A Report to the Club of Rome. N.Y.: Sprimger.

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-99-113

РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ОТРАСЛЕВОМ РЫНКЕ

Игорь Сергеевич ПЫЖЕВ,
кандидат экономических наук, доцент,
руководитель научно-учебной лаборатории
институциональных исследований в экономике,
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия,
e-mail: igsep@yandex.ru;

Вадим Петрович ГОРЯЧЕВ,
старший преподаватель,
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия,
e-mail: 941632@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

Статья содержит описание сущности и процесса реализации авторского теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений применительно к отраслевым рынкам, являющего собой оригинальный взгляд на способ динамического анализа институциональной среды. Процесс реализации искомого подхода представляет собой определение границ отраслевого рынка, выделение экономических субъектов и описание его институциональной среды, выявление и анализ институциональных изменений, моделирование оценки экономической эффективности институциональных изменений. В конечном счете поэтапный анализ эффективности институциональных изменений на основе предложенной в работе модели позволяет увидеть, какой субъект отраслевого рынка является получателем наибольшей выгоды, кто понесет наиболее значительные потери. Следовательно, возможно провести такое изменение института, которое будет способствовать более равномерному распределению выгод и потерь с тем, чтобы ни один из экономических субъектов данного рынка не оказался получателем чистых потерь и ни одна из групп экономических субъектов не стала обладателем значительного выигрыша. Таким образом, комплексный аналитический инструмент выявления и экономического анализа институциональных рыночных изменений позволяет непосредственно решать задачи прикладного институционального анализа отраслевых рыночных взаимодействий.

Ключевые слова: *институты; институциональная среда; институциональные изменения; теоретический подход; оценка экономической эффективности; отраслевые рынки; границы отраслевых рынков; экономические субъекты отраслевых рынков*

© И.С. Пыжев, В.П. Горячев, 2018

IMPLEMENTATION OF THE THEORETICAL APPROACH TO EVALUATE THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INSTITUTIONAL CHANGE IN THE INDUSTRY MARKET

Igor S. PYZHEV,
Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Head of Research-Educational Laboratory
for Institutional Studies in Economics,
Siberian Federal University,
Krasnoyarsk, Russia,
e-mail: igsep@yandex.ru;

Vadim P. GORYACHEV,
Senior Teacher,
Siberian Federal University,
Krasnoyarsk, Russia,
e-mail: 941632@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

The article includes the description of the content and realizing process of author theoretical approach to evaluate of the economic efficiency of institutional changes with regard to industry markets; this is the innovative sight on the method of the institutional environment dynamical analysis. The realizing process of sought method represents the definition of limitations of the industry market, assignment of the economic subjects and description of its institutional environment, exposure and analysis of institutional changes, modeling of the economic efficiency of institutional changes. Eventually, the gradual analysis of institutional changes efficiency on the ground of offer model allows seeing what subject of industry market is a receiver of most profit and who has the vast losses. Therefore, it is possible to carry out such a change of the institution, which will contribute to a more even distribution of benefits and losses so that none of the economic subjects of the industry market was the recipient of net losses and none of the groups of economic subjects did not become the owner of a significant gain. So, a comprehensive analytical tool for the identification and economic analysis of institutional market changes can directly solve the problems of applied institutional analysis of industry market interactions.

Keywords: *institutions; institutional environment; institutional change; theoretical approach; evaluate the economic efficiency; industry market; limitations of the industry market; economic subjects of the industry market*

JEL classifications: *D02, L22*

Введение

Институциональные изменения (Вольчик, 2012; Alas, 2015; Dabrowska, Zweynert, 2015; Elsner, 2017; Evenhuis, 2017; Zhang et al., 2017 и др.), как известно, перманентно присущи любым экономическим отношениям. В рамках континентального права экономический анализ формальных институтов осуществляется в контексте результативности и эффективности норм. При этом эффективность институциональных изменений

представляется актуальной теоретической и прикладной экономической проблемой, ввиду особой значимости издержек, порождаемых функционированием институтов.

Выделение отраслевых рынков как самостоятельной области исследования эффективности институциональных изменений обусловлено тем, что институты, регулирующие экономическую деятельность, характеризуются определенной степенью локализации, которая совпадает с границами отраслевого рынка, экономической зоны или региона. Все участники отраслевого рынка являются субъектами институциональных изменений; кроме того, к ним можно отнести и отраслевые объединения субъектов хозяйствования, объединения участников товарных отраслевых рынков, отраслевые профсоюзы, отраслевые образовательные и научно-исследовательские организации и другие субъекты рынка.

Сущность теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке

Прежде чем производить оценку экономической эффективности институциональных изменений вообще и на отраслевых рынках в частности, на наш взгляд, необходимо выработать соответствующий теоретический подход.

Суть предлагаемого подхода заключается в следующем. Каждый конкретный институт, действующий и меняющийся на отраслевом рынке, следует анализировать по компонентам. В результате получится описание соответствующей институциональной среды в статике. Понимание динамики искомой среды может быть представлено через анализ институциональных изменений и оценку их эффективности. Тем самым создаются условия для разработки механизмов повышения эффективности институтов, составляющих институциональную среду отраслевого рынка. Таким образом, через анализ институтов и институциональной среды соответствующего отраслевого рынка определяется эффективность институциональных изменений и открываются возможности для ее повышения.

Процесс реализации предлагаемого подхода можно осуществлять через специальный алгоритм (рис. 1).

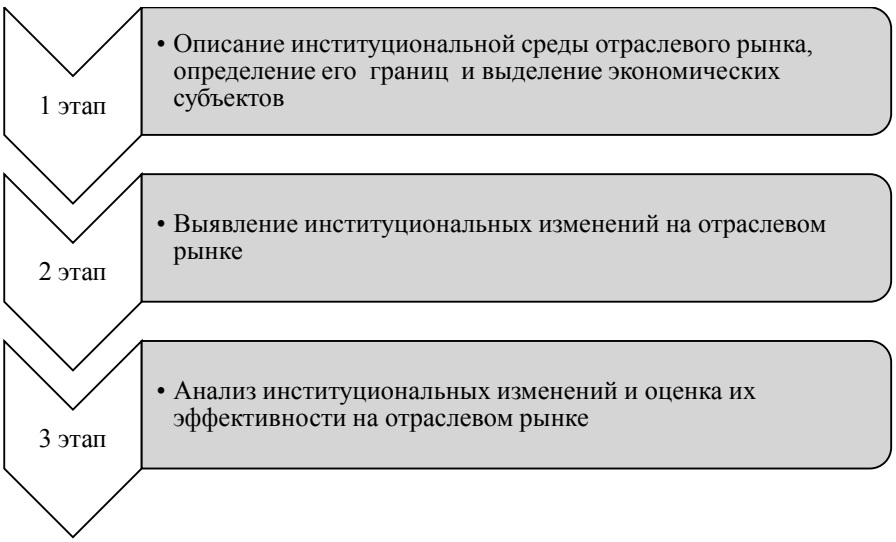

Рис. 1. Алгоритм оценки эффективности институциональных изменений отраслевого рынка

Описание институциональной среды отраслевого рынка мы предлагаем делать по следующей схеме: определение границ отраслевого рынка, выделение экономических субъектов отраслевого рынка, описание институциональной среды. Затем, после выявления институциональных изменений отраслевого рынка, предполагается анализ институциональных изменений как набора состояний отраслевого рынка. Не вызывает сомнений, что «институты, вводимые людьми с целью регламентации и упоря-

дочения своей деятельности, структуризации обменов, производства, потребления и распределения» (Сухарев, 2016), оказывают значительное влияние как на эффективность отдельных экономических субъектов, так и на эффективность отраслевых рынков и всей экономики в целом. Оценка эффективности для экономических субъектов различных уровней – государства, отраслевого рынка и его субъектов – не может быть однозначной (Скоков, 2014). Экономические субъекты рынка и рынок различаются по своим функциям, целям функционирования, различным по составу и количеству набором ресурсов. На эффективность каждого отдельного вида экономических субъектов и на эффективность отраслевого рынка в целом влияют разные факторы. Эффективность субъектов рынка и отраслевого рынка представляет собой разные виды эффективности, что предполагает разные критерии и показатели ее оценки.

Процесс реализации теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке требует детальной разработки.

Определение границ отраслевого рынка, выделение экономических субъектов и описание его институциональной среды

В экономической теории границы рынка определяются либо со стороны спроса и потребления, либо со стороны предложения. Концепция определения рынка со стороны спроса рассматривает рынок как совокупность продавцов товаров-субститутов. Концепция границ рынка со стороны предложения рассматривает рынок как совокупность фирм-производителей по технологической близости производства продукции либо по воздействию на принятие решений (Розанова, 2002).

С институциональной точки зрения определение границ отраслевого рынка предлагается осуществлять по следующему принципу. Все субъекты рынка и соответствующие правила осуществления их деятельности, которые полностью входят в границы отраслевого рынка в соответствии с принятой концепцией, относятся к данному отраслевому рынку. А те субъекты рынка и соответствующие их деятельности правила, которые распространяются на смежные отраслевые рынки, включаются в данный отраслевой рынок только в той мере, в которой они участвуют на данном отраслевом рынке.

В качестве субъектов отраслевого рынка выступают агрегированные экономические субъекты, действующие по правилам, которые приняты в границах данного отраслевого рынка. Количество и уровень агрегированности однородных экономических субъектов, которые обладают потенциальной способностью и возможностью оказывать влияние на институциональные изменения, приводят к их реактивной или упреждающей реакции на институциональные изменения. Обеспечение эффективности институциональных преобразований требует учета рыночной власти отдельных экономических субъектов или их групп.

Как известно, в неоклассической теории в качестве агрегированного субъекта рассматривается формальная модель человека экономического, который максимизируют свою полезность, имеет полные и хорошо упорядоченные предпочтения и полную информацию. Современные исследования незначительно расширяют возможности такой методологии (Du & O'Connor, 2018). Тогда как в институциональной экономике модель индивида (Radnitzky, 1987, pp. 283–334) характеризуется ограниченной рациональностью (Williamson, 1985a; 2011b, pp. 91–126) и оппортунистическим поведением (Simon, 1947a; 1972b, pp. 161–176). Мы предлагаем рассматривать модель репрезентативного экономического субъекта отраслевого рынка, выделив три группы экономических субъектов: государство, фирмы и домашние хозяйства. Фирмы, домашние хозяйства (которые также состоят из более чем одного человека) и органы государственной власти представляют собой сложные организации взаимодействия между индивидуумами, принимающими решения. Репрезентативность экономических субъектов отраслевого рынка предполагает их агрегированность и основывается на выделении общих и наиболее значимых черт, а также усреднении показателей их деятельности. Набор ограни-

чений, которые формируют репрезентативного субъекта отраслевого рынка, с нашей точки зрения, можно схематически представить следующим образом (рис. 2).

Определив границы и выделив субъектов отраслевого рынка, можно описать его институциональную среду.

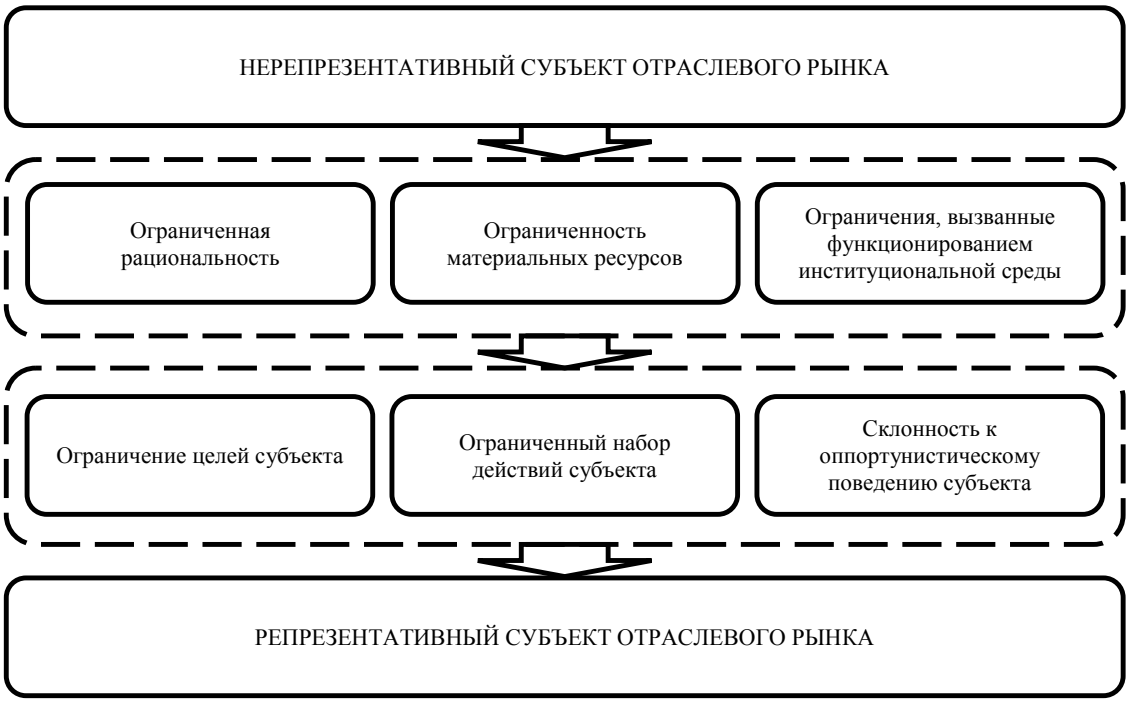

Рис. 2. Ограничения, отражающие переход от нерепрезентативного к репрезентативному субъекту отраслевого рынка

Примем, вслед за Д. Нортом, что институциональная среда как совокупность основополагающих институтов определяет рамки человеческого поведения (Норт, 1997, с. 68) и характеризуется иерархичностью. В исследованиях ряда ученых (Норт, 1997; Остром, 2005; Уильямсон, 2000, с. 595–613) мы можем найти интерпретацию иерархию институциональной среды, включающую несколько уровней институтов, но нас интересуют уровни, которые напрямую связаны с отраслевыми рынками, как вышестоящие, так и нижестоящие.

Иерархию институтов отраслевого рынка предлагается представить в виде пяти уровней институтов (рис. 3). Каждый вышестоящий уровень иерархии институтов является внешним по отношению к нижестоящему, определяет и ограничивает последующий уровень, а институты более низкого порядка уточняют и раскрывают содержание институтов более высокого порядка. На каждом уровне располагаются как формальные, так и неформальные институты.

На первом уровне конституционных правил располагаются формальные институты высшего уровня: конституция как основа политической, правовой, экономической системы государства, определяющая правила, которые действуют в обществе и, в свою очередь, определяют правила выбора нижеследующего уровня, а также неформальные правила, принятые в данном обществе. Изменения на этом уровне занимают период времени от десятков до сотен лет и требуют значительных издержек.

Уровень общеэкономических правил (это законы, подзаконные акты, права, которыми обладают экономические субъекты) устанавливает и регулирует формы организации деятельности фирм и рынков, формируя правила выбора следующего уровня – отраслевых правил. Изменения на уровне общеэкономических правил в стабильной экономике могут происходить в течение периода до десятков лет.

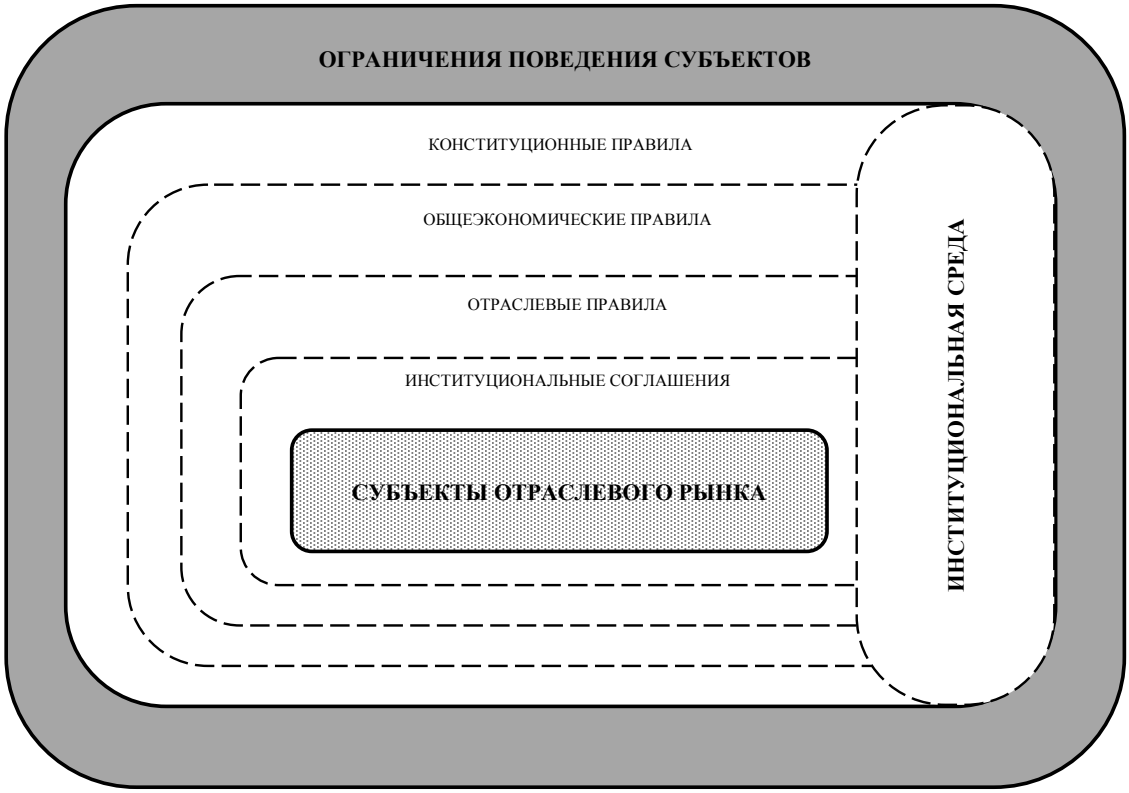

Рис. 3. Иерархия институтов отраслевого рынка
(на основе подходов Д. Норта и Э. Остром)

На уровне отраслевых правил регулируется ежедневное взаимодействие экономических субъектов отраслевого рынка. Период изменений на уровне отраслевых правил более короткий и измеряется годами. Таким образом, наивысшие уровни конституционных, общеэкономических, отраслевых правил и институциональных соглашений формируют институциональную среду отраслевого рынка.

На уровне взаимодействия субъектов отраслевого рынка господствуют формальные и неформальные институты субъектов рынка – организаций и домашних хозяйств, взаимодействующих в соответствии с институциональными соглашениями.

Сосредоточим внимание на уровнях общеэкономических и отраслевых правил, приняв более высокий уровень конституционных правил за неизменный, в исследуемый промежуток времени ввиду длительности их изменения.

Чаще всего при анализе институциональных изменений и их эффективности изучаются формальные и неформальные механизмы внутреннего институционального управления в фирмах. Однако в данном случае фирмы рассматриваются как субъекты рынка и субъекты институциональных изменений, преследующие свои цели и для которых проблемы коллективных действий внутри фирмы решены, так что можно абстрагироваться от их внутреннего управления и процессов принятия решений и исследовать их в качестве единичных субъектов.

Каждая фирма как субъект одного отраслевого рынка работает, как правило, одновременно на нескольких отраслевых рынках и секторах экономики: на одном или нескольких отраслевых рынках она реализует произведенную продукцию, на других отраслевых рынках закупает сырье и материалы для производства своей продукции, с третьих рынков получает финансовые и человеческие ресурсы и т.д. Причем каждый из этих рынков характеризуется своей институциональной средой. Авторы исходят из предпосылки, что институциональная среда отраслевого рынка есть набор взаимосвязанных институтов, который и следует анализировать. На эффективность институци-

ональной среды отраслевого рынка оказывает влияние действие набора институтов и поведение каждого субъекта рынка.

Предлагается описание институциональной среды производить в виде логической схемы, в основе которой используется модель формально-логического явного описания института В. Л. Тамбовцева (Тамбовцев, 2004, с. 107–118). Микроэкономическое описание институтов в таком случае предполагает использование методов сравнительного анализа (сравнительной статики) институциональной структуры или состояния институциональной среды, в которой описываемый институт присутствует, с состоянием институциональной среды, в которой данный институт отсутствует. Субъект института при этом является субъектом рынка, но не каждый субъект рынка является субъектом института. В рамках микроэкономического анализа предметом анализа становится набор количественных и качественных характеристик последствий введения нового института для экономических субъектов рынка (Тамбовцев, 2004, с. 107–118). Комбинация явного и неявного описания института позволяет оценить последствия введения нового института на отраслевом рынке для субъектов нормы и субъектов рынка.

В соответствии с логической схемой института, предложенной В. Л. Тамбовцевым, субъект нормы и гарант нормы являются компонентами института; в нашей модели описания институциональной среды они присутствуют и в описании института, и как самостоятельные агенты отраслевого рынка. Субъект отраслевого рынка, с одной стороны, является субъектом института, с другой – он может быть инициатором введения этого или нового института, инициатором внесения изменений в институты и изменения институциональной среды, совершать выбор в пользу следования или неследования предписаниям, может демонстрировать оппортунистическое поведение с целью улучшения своего положения и оказывать воздействие на гаранта института. Гарант института не только выполняет свою функцию по реализации санкций в отношении субъекта, нарушившего предписания института, но и может стать инициатором внесения изменений в институт или проявлять оппортунистическое поведение (рис. 4).

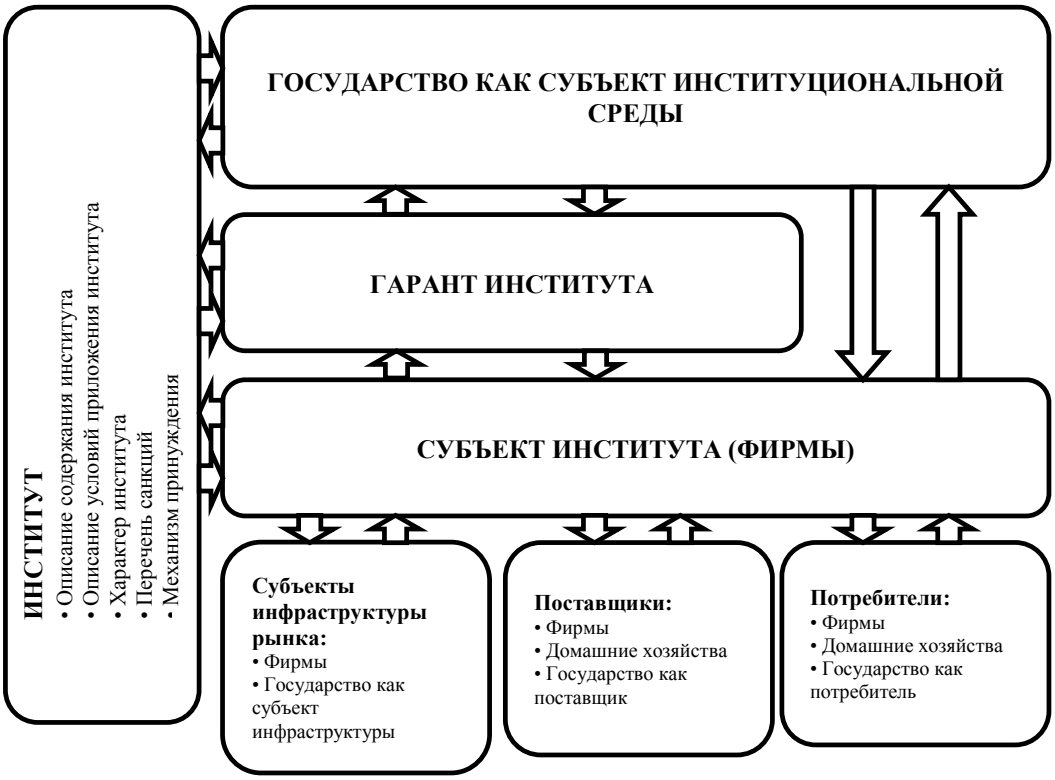

Рис. 4. Схема описания институциональной среды (на основе модели формально-логического явного описания института В. Л. Тамбовцева)

Таким образом, первый этап оценки эффективности институциональных изменений отраслевого рынка может быть представлен в виде процедуры (рис. 5):

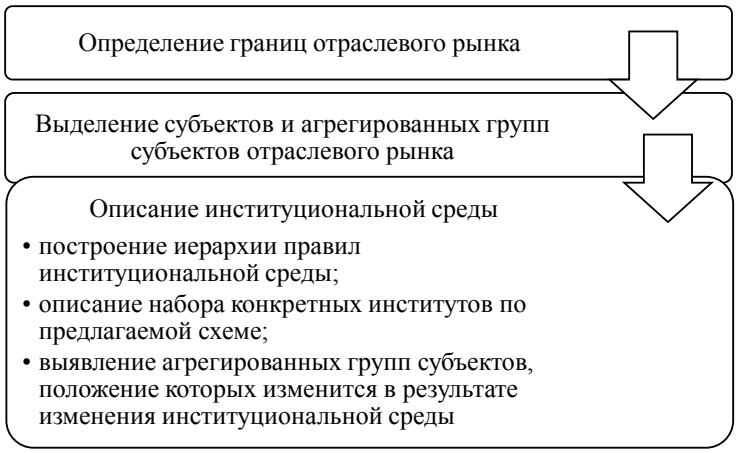

Рис. 5. Процедура описания институциональной среды отраслевого рынка, определение его границ и выделение экономических субъектов

Выявление и анализ институциональных изменений

Как известно, анализ институциональных изменений нужен для того, чтобы определить, какие экономические последствия грядут в результате введения нового или измененного института в действие. В данном контексте под экономическими последствиями при этом мы понимаем выгоды и затраты, которые получат и будут нести различные группы экономических субъектов отраслевого рынка.

Стоит заметить, что эффективность институциональных изменений на отраслевом рынке следует рассматривать, на наш взгляд, с точки зрения изменения его структуры, динамики роста и анализа рыночной конкуренции. Институт может считаться эффективным только в том случае, если он соответствует интересам общества и направлен на повышение его благосостояния (Тамбовцев, 2014, с. 101–107). Оценка экономических последствий реализации институциональных изменений предполагает, следовательно, две основные стадии аналитической работы:

1) выявление состава конкретных выгод и затрат для каждой из выявленных групп и причин их возникновения;

2) непосредственно оценка величин положительных и отрицательных изменений в положении выявленных групп экономических субъектов.

Необходимо заметить, что количественная оценка эффективности институциональных изменений может быть весьма затруднительной. В некоторых случаях целесообразно упрощение анализа с помощью качественной оценки, т.е. определением знака изменения показателей, что, несомненно, сделает менее надежными общие выводы анализа, однако, все же позволит сформировать суждения об эффективности институциональных изменений, вызванных введением нового или измененного института.

Показатели динамики количества фирм на рынке и динамики объема рынка характеризуют наличие экономического роста или спада производства на отраслевом рынке и являются косвенными показателями эффективности институциональных изменений при прочих равных условиях. Признаки ухудшения условий конкуренции (сокращение числа хозяйствующих субъектов, рост или снижение цены товара, не связанное с изменениями иных условий хозяйствования, доминирование одного или нескольких хозяйствующих субъектов и их возможность в одностороннем порядке воздействовать на общие условия производства и реализации товара) при прочих равных условиях

также свидетельствуют о неэффективности институциональных изменений отраслевого рынка[1].

Так, прямо или косвенно характеристика эффективности институциональных изменений может быть достигнута через следующие показатели:

- динамика количества фирм на рынке;
- динамика относительного уровня цен, измеренного как уровень цен отраслевой продукции, деленный на индекс оптовых цен;
- изменение относительного объема продаж, измеренного как объем выпуска продукции отрасли, деленный на валовой национальный продукт;
- показатели концентрации и неравенства размеров фирм.

В основе показателей концентрации лежит сравнение размеров фирм с размером отраслевого рынка. Концентрация рынка тем выше, чем больше размер фирм, работающих на этом рынке.

По рекомендации Федеральной антимонопольной службы РФ основным показателем для расчета объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке является объем продаж, использование иных показателей допускается для более точной характеристики положения хозяйствующих субъектов по причинам наличия отраслевых особенностей рынка[2].

Выбор размера фирмы существенно влияет на величину показателя концентрации. Для оценки концентрации и неравенства размеров фирм применяется ряд показателей, из которых можно выделить пять основных: индекс концентрации; индекс Херфиндаля – Хиршмана (Hirschman, 1964, p. 761); индекс энтропии; дисперсию рыночных долей и логарифмов рыночных долей; индекс Джини. В экономической теории и практике не существует универсального показателя уровня концентрации отраслевого рынка, и его выбор чаще всего определяется целями исследований, в соответствии с которыми показатель концентрации должен удовлетворять ряду критериев (Hannah & Kay, 1978, pp. 1162–1164). Из перечисленных нами индексов всем условиям удовлетворяют индекс Херфиндаля – Хиршмана и показатель энтропии, остальные показатели частично соответствуют всем критериям.

Моделирование оценки экономической эффективности институциональных изменений

Эффективность институциональных изменений для фирм отрасли мы предлагаем оценивать на основе комплекса действующих показателей, предоставляемых субъектами отраслевого рынка в официальные государственные органы учета и статистики в соответствии с действующими нормативными актами РФ[3], в том числе Федеральной налоговой службе[4], Федеральной службе государственной статистики[5]. Эффективность институциональных изменений с позиции государства как субъекта отраслевого рынка предлагается оценивать через фискальную эффективность на основе аналогичных действующих показателей Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики.

Мы предполагаем, что снижение результативности отраслевого рынка, вызванное институциональными изменениями «правил игры» и повлекшее ухудшение условий

[1] Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 03.07.2016) (http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=14884 – Дата обращения: 01.10.2017).

[2] Приказ ФАС России от 28.04.2010 № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» (http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=296 – Дата обращения: 01.10.2017).

[3] Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ – Дата обращения 01.10.2017).

[4] Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. // СПС «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ – Дата обращения 10.09.2017).

[5] Постановление Правительства Российской Федерации от 18.08.2008 № 620 «Об условиях предоставления в обязательном порядке первичных статистических данных и административных данных субъектам официального статистического учета» // СПС «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_79488/ – Дата обращения 10.09.2017).

хозяйствования при прочих равных условиях, приведет к снижению фискальной эффективности государства и, наоборот, повышение результативности отраслевого рынка при прочих равных условиях способствует росту фискальной эффективности государства. Домашние хозяйства на отраслевом рынке выступают в роли потребителей продукции отрасли, с одной стороны, и в качестве поставщика ресурса «рабочая сила» – с другой. Анализ эффективность деятельности фирм отрасли производится на основе комплекса относительных показателей, в частности, это могут быть различные индексы производства, физического объема инвестиций, индекс экспорта, удельный вес затрат на НИОКР и т.д.

Для оценки экономической эффективности институциональных изменений на отраслевых рынках авторами предлагается использовать показатели, характеризующие достижение цели инициируемых институциональных изменений, изменение структуры отраслевого рынка, эффективность деятельности фирм отрасли, изменение положения и поведения субъектов косвенного воздействия.

Оценка эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке производится на основе относительных показателей, расчетное значение которых сравнивается со 100%. При этом эффективность институциональных изменений на уровне каждой группы агрегированных экономических субъектов оценивается по комплексу показателей этой группы, количество и перечень которых могут быть скорректированы в соответствии с выявленными изменениями в экономическом состоянии этих субъектов.

Если относительное изменение показателя составляет более 100%, то ему присваивается 1 балл, если относительное изменение показателя менее 100%, то ему присваивается 0 баллов.

В дальнейшем баллы суммируются и определяются общие показатели оценки эффективности институциональных изменений:

$$I_j = \sum_{i=1}^{N_j} R_i^j, \tag{1}$$

где I_j – общий показатель оценки эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов;

R_i^j – балл i показателя для j группы агрегированных экономических субъектов;

N_j – количество показателей оценки для j группы агрегированных экономических субъектов.

Величины общих показателей оценки эффективности институциональных изменений каждой группы агрегированных экономических субъектов сравниваются с их максимальными значениями I_j^{max}:

$$I_j^{max} = N_j \times 1, \tag{2}$$

где I_j^{max} – максимальное значений общих показателей j группы агрегированных экономических субъектов.

Эффективность институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов предлагается оценивать следующим отношением:

$$E_j = \frac{I_j}{I_j^{max}} = \frac{\sum_{i=1}^{N} R_i^j}{N_j \times 1}, \tag{3}$$

где E_j – оценка эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов.

Оценка эффективности институциональных изменений для j группы агрегированных экономических субъектов в общем виде принимает значение $E_j = [0;1]$. Если общие показатели достигли своего максимального значения ($E_j = 1$), положение экономического субъекта значительно улучшилось, если показатель принял значение от 0,5 до максимального 1, можно говорить, что положение экономического субъекта изменилось в лучшую сторону. Если общий показатель принял значение, близкое к нулю, положение экономического субъекта значительно ухудшилось. При значении общего показателя от нуля до 0,5, когда половина показателей, характеризующих положение экономического субъекта, имеет положительную тенденцию, вторая половина – негативную тенденцию, можно говорить о неопределенном изменении положения экономических субъектов. В этом случае вывод об изменении положения экономических субъектов может быть сделан только после качественного анализа.

Качественный анализ институциональных изменений отраслевого рынка предполагает оценку институциональных изменений с позиции появления оппортунистической активности субъектов отраслевого рынка (OA_{IC}), вызванной внедрением нового института и/или образованием неформальных институтов, противодействующих инициированным институциональным изменениям. Отсутствие значительной активности и возникновения неформальных институтов оценивается в 1 балл, при значительной оппортунистической активности субъектов отраслевого рынка и активных действиях неформальных институтов, направленных на изменение и/или отмену внедренного института, показателю качественной оценки институциональных изменений присваивается 0 баллов. Таким образом, показатель оппортунистической активности в общем виде принимает значение $OA_{IC} = [0;1]$, в частном виде в рамках диссертационного исследования – булевы значения 0 или 1.

Для оценки эффективности институциональных изменений для всех агрегированных экономических субъектов требуется комплексный показатель эффективности институциональных изменений (E_{IC}):

$$E_{IC} = f\left(R_i^j, OA_{IC}, RA_{IC}\right) \rightarrow max. \tag{4}$$

С учетом подстановок комплексный показатель эффективности институциональных изменений (E_{IC}) примет вид:

$$\begin{aligned} E_{IC} &= \sum_{j=1}^{m}\left(k_j \times E_j\right) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} = \\ &= \sum_{j=1}^{m}\left(k_j \times \frac{I_j}{I_j^{max}}\right) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} = \\ &= \sum_{j=1}^{m}\left(k_j \times \frac{\sum_{i=1}^{N} R_i^j}{N_j \times 1}\right) + k_{OA} \times OA_{IC} + k_{RA} \times RA_{IC} \rightarrow max, \end{aligned} \tag{5}$$

где RA_{IC} – показатель достижения цели институциональных изменений, в общем виде принимает значения в интервале $[0;\ 1]$, в частном виде в рамках диссертационного исследования – булевы значения 0 или 1;

k_j, k_{OA}, k_{RA} – коэффициенты значимости (веса) показателя эффективности, определяемые экспертным методом.

При этом:

$$\sum_{j=1}^{n}(k_j) + k_{OA} + k_{RA} = 1. \quad (6)$$

Решением задачи являются оптимальные значения (R_i^{J*}, OA^*_{IC}, RA^*_{IC}), при которых функция достигает максимума.

Анализ эффективности институциональных изменений сводится к анализу двух состояний объекта анализа: состояния отраслевого рынка до институциональных изменений и состояния отраслевого рынка после институциональных изменений или оценке эффективности существующей и новой институциональной среды отраслевого рынка как альтернативных вариантов.

Таким образом, представленная авторская модель анализа институциональных изменений и оценки их эффективности на отраслевом рынке предполагает выявление субъектов отраслевого рынка, чье экономическое состояние изменилось в результате институциональных преобразований; составление перечня показателей для каждой агрегированной группы экономических субъектов отраслевого рынка; сбор информации по данным Федеральной службы государственной статистики; расчет показателей эффективности институциональных изменений и на основе собранной информации оценку эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке.

Достоинствами использования данной модели, на наш взгляд, являются возможность комплексной оценки эффективности на основе анализа всех экономических субъектов, доступность информации, достаточная простота использования.

Заключение

Разработанный авторами настоящей статьи теоретический подход к оценке экономической эффективности институциональных изменений применительно к отраслевым рынкам представляет собой оригинальный взгляд на способ динамического анализа институциональной среды. Комплексный аналитический инструмент выявления и экономического анализа институциональных рыночных изменений позволяет непосредственно решать задачи прикладного институционального анализа отраслевых рыночных взаимодействий.

В конечном счете поэтапный анализ эффективности институциональных изменений на основе предложенной модели позволяет увидеть, какой субъект отраслевого рынка является получателем наибольшей выгоды, кто понесет наиболее значительные потери. Следовательно, возможно провести такое изменение института, которое будет способствовать более равномерному распределению выгод и потерь с тем, чтобы ни один из экономических субъектов данного рынка не оказался получателем чистых потерь и ни одна из групп экономических субъектов не стала обладателем значительного выигрыша.

В случае невозможности количественного анализа эффективности институциональных изменений, возможно проведение оценки в качественной форме в виде положительного или отрицательного изменения показателей, что позволит, к примеру, спрогнозировать трудности внедрения института, особенно если наибольшие вероятные потери в доходах или значительные издержки и убытки приходятся на так называемые группы специальных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

Вольчик, В. В. (2012). Институциональные изменения: на пути к созданию общей теории // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 4(4), 4–6.

Норт, Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.

Розанова, Н. М. (2002). Структура рынка и стимулы к инновациям // *Проблемы прогнозирования*, 37.

Скоков, Р. Ю. (2014). Институциональное развитие рынков аддитивных благ в современной России: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Волгоград, 46 с.

Сухарев, О. С. (2016). Институты, поведение агентов и эффективность // *Journal of Institutional Studies*, 8(1), 54–71.

Тамбовцев, В. Л. (2014). Методы экономического анализа права в проектировании нормативно-правовых актов // *Российский журнал правовых исследований*, 4(1), 101–107.

Тамбовцев, В. Л. (2004). О разнообразии форм описания институтов // *ОНС: Общественные науки и современность*, 2, с. 107–118.

Alas, R. (2015). Resistance to institutional and organizational change: An individual perspective, pp. 153–165 / In: F. E. P. Dievernich, K. O. Tokarski, J. Gong (eds.). Change Management and the Human Factor: Advances, Challenges and Contradictions in Organizational Development. Springer.

Breton, A. and Wintrobe, R. (1982). The Logic of Bureaucratic Conduct: An Economic Analysis of Competition, Exchange, and Efficiency in Private and Public Organizations. Cambridge: Cambridge University Press.

Dabrowska, E. and Zweynert, J. (2015). Economic Ideas and Institutional Change: The Case of the Russian Stabilisation Fund // *New political economy*, 20(4), 518–544.

Du, K. and O'Connor, A. (2018). Entrepreneurship and advancing national level economic efficiency // *Small Business Economics*, 50(1), 91–111.

Elsner, W. (2017). The institutionalist theory of institutional change revisited: the institutional dichotomy in a more formal perspective // *Journal of Institutional Studies*, 9(2), 6–17.

Evenhuis, E. (2017). Institutional change in cities and regions: A path dependency approach // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10(3), 509–526.

Hannah, L. and Kay, J. A. (1978). Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the U.K. Experience // *Journal of Political Economy*, 86(6), 1162–1164.

Hirschman, A. O. (1964). The Paternity of an Index // *The American Economic Review*, 54(5), 761.

Jones, E. C. (2003). Building on Ostrom's 'The Rudiments of a Theory of the Origins, Survival and Performance of Common-Property Institutions // *Journal of Ecological Anthropology*, 7(1), 65–72.

Ostrom, E. (2005). Understanding Institutional Diversity. Princeton: Princeton University Press.

Ostrom, E. (2010). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems // *American Economic Review*, 100(3), 641–72.

Poteete, A. R., Janssen, M. A. and Ostrom, E. (2010). Pushing the Frontiers of the Theory of Collective Action and the Commons, pp. 215–346 / In: A. R. Poteete, M. A. Janssen and E. Ostrom. Working together: collective action, the commons, and multiple methods in practice. Princeton Univ. Press.

Radnitzky, G. (1987). Cost-Benefit Thinking the Methodology of Research: The 'Economic Approach' Applied to Key Problems to the Philosophy of Science, pp. 283–334/ In: G. Radnitzky and P. Bernholz (ed.). Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics. New York: Paragon House.

Simon, H. A. [1947] (1965). Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York: Free Press.

Simon, H. A. (1972). Theories of Bounded Rationality, pp. 161–76 / In: C. B. McGuire and R. Radner (ed.). Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak. Amsterdam: North Holland.

Williamson, O. E. (2011). Corporate Governance: A Contractual and Organizational Perspective, pp. 3–32 / In: L. Sacconi, M. Blair and R. E. Freeman. Corporate Social Responsi-

bility and Corporate Governance: The Contribution Of Economic Theory And Related Disciplines. Palgrave.

Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*, 38, 595–613.

Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism – Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press.

Zhang, H., Hudson, R., Metcalf, H. and Manahov, V. (2017). Investigation of institutional changes in the UK housing market using structural break tests and time-varying parameter models // *Empirical Economics*, 53(2), 617–640.

REFERENCES

Alas, R. (2015). Resistance to institutional and organizational change: An individual perspective, pp. 153–165 / In: F. E. P. Dievernich, K. O. Tokarski, J. Gong (eds.). Change Management and the Human Factor: Advances, Challenges and Contradictions in Organizational Development. Springer.

Breton, A. and Wintrobe, R. (1982). The Logic of Bureaucratic Conduct: An Economic Analysis of Competition, Exchange, and Efficiency in Private and Public Organizations. Cambridge: Cambridge University Press.

Dabrowska, E. and Zweynert, J. (2015). Economic Ideas and Institutional Change: The Case of the Russian Stabilisation Fund. *New political economy*, 20(4), 518–544.

Du, K. and O'Connor, A. (2018). Entrepreneurship and advancing national level economic efficiency. *Small Business Economics*, 50(1), 91–111.

Elsner, W. (2017). The institutionalist theory of institutional change revisited: the institutional dichotomy in a more formal perspective. *Journal of Institutional Studies*, 9(2), 6–17.

Evenhuis, E. (2017). Institutional change in cities and regions: A path dependency approach. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10(3), 509–526.

Hannah, L. and Kay, J. A. (1978). Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the U.K. Experience. *Journal of Political Economy*, 86(6), 1162–1164.

Hirschman, A. O. (1964). The Paternity of an Index. *The American Economic Review*, 54(5), 761.

Jones, E. C. (2003). Building on Ostrom's 'The Rudiments of a Theory of the Origins, Survival and Performance of Common-Property Institutions. *Journal of Ecological Anthropology*, 7(1), 65–72.

Nort, D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow: Nachala Publ. (In Russia.)

Ostrom, E. (2005). Understanding Institutional Diversity. Princeton: Princeton University Press.

Ostrom, E. (2010). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. *American Economic Review*, 100(3), 641–72.

Poteete, A. R., Janssen, M. A. and Ostrom, E. (2010). Pushing the Frontiers of the Theory of Collective Action and the Commons, pp. 215–346 / In: A. R. Poteete, M. A. Janssen and E. Ostrom. Working together: collective action, the commons, and multiple methods in practice. Princeton Univ. Press.

Radnitzky, G. (1987). Cost-Benefit Thinking the Methodology of Research: The 'Economic Approach' Applied to Key Problems to the Philosophy of Science, pp. 283–334/ In: G. Radnitzky and P. Bernholz (ed.). Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics. New York: Paragon House.

Rozanova, N. M. (2002). Market structure and incentives for innovation. *Problemy prognozirovaniya*, 37. (In Russia.)

Simon, H. A. (1972). Theories of Bounded Rationality, pp. 161–76 / In: C. B. McGuire and R. Radner (ed.). Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak. Amsterdam: North Holland.

Simon, H. A. [1947] (1965). Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York: Free Press.

Skokov, R. Yu. (2014). Institutional development of additive goods markets in modern Russia. Abstract of dissertation submitted to fulfill the requirements for Cand. Sci. (Econ.) dissertation. Volgograd, 46 p. (In Russia.)

Suharev, O. S. (2016). Institutions, behavior of agents and efficiency. *Journal of Institutional Studies*, 8(1), 54–71. (In Russia.)

Tambovtsev, V. L. (2004). On the variety of forms of description of institutions. *ONS: Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2, 107–118. (In Russia.)

Tambovtsev, V. L. (2014). Methods of economic analysis of law in the design of normative legal acts. *Rossijskij zhurnal pravovyh issledovanij*, 4, 101–107. (In Russia.)

Volchik, V. V. (2012). Institutional changes: towards a general theory. *Journal of Institutional Studies*, 4(4), 4–6. (In Russia.)

Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism – Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press.

Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38, 595–613.

Williamson, O. E. (2011). Corporate Governance: A Contractual and Organizational Perspective, pp. 3–32 / In: L. Sacconi, M. Blair and R. E. Freeman. Corporate Social Responsibility and Corporate Governance: The Contribution Of Economic Theory And Related Disciplines. Palgrave.

Zhang, H., Hudson, R., Metcalf, H. and Manahov, V. (2017). Investigation of institutional changes in the UK housing market using structural break tests and time-varying parameter models. *Empirical Economics*, 53(2), 617–640.

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-114-121

RETHINKING MARX'S LABOR THEORY OF VALUE AND ITS SIGNIFICANCE

CHEN Hong,
Professor, Doctoral Supervisor,
Marxist College,
Hainan Normal University,
China,
e-mail: yweich@163.com;

JIANG Bo,
PhD graduate,
Hainan Normal University,
China,
e-mail: jiangbo@163.com

Marx's labor theory of value is being formed and developed under certain historical conditions, it went through the process from questions to support and from support to positive innovation. This process is not only the process of Marx's understanding of historical materialism, but also the combination of historical materialism and labor theory of value. Only by clarifying the scientific process of Marx's labor theory of value and deepening the modern understanding of Marx's labor theory of value can we really grasp the essence of the theory of labor value and grasp its great significance more comprehensively. The article reveals the formation of the theory of labor value in the works of Karl Marx, as well as estimates of the current value of the labor theory of value for finding solutions to the challenges of modern social and economic life. The author focuses on the following provisions, indicating the theoretical and practical significance of Marx's labor theory of value: (1) it provides the theoretical basis for historical materialism; (2) it does not only have guiding significance for the liberation of working class, but also indicates that the working class will be the representative of advanced productive forces in the future; (3) it makes the socialism from dream to science, and lays the theoretical basis for the scientific socialism. The author also identifies the following directions for deepening the Marx's labor theory of value, necessary for its development in the 21st century: definition of productive labor and non-productive labor; the role of scientific and technological personnel and management personnel in social production and value creation; the understanding of the relationship between value creation and value distribution.

Keywords: *Marx; labor theory of value; formation and development of theory; productive labor and non-productive labor; contemporary significance of the labor theory of value*

JEL classifications: *B14, B24, B51, P26*

© Чэнь Хун, Цзян Бо, 2018

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ МАРКСА

ЧЭНЬ Хун,
профессор, руководитель докторантуры,
Колледж марксизма,
Хайнаньский педагогический университет,
Китай,
e-mail: yweich@163.com;

ЦЗЯН Бо,
аспирант,
Хайнаньский педагогический университет,
Китай,
e-mail: jiangbo@163.com

Трудовая теория стоимости Маркса формировалась и развивалась в определенных исторических условиях, она прошла путь от недоверия к поддержке научным сообществом и далее от поддержки к позитивному развитию. Это был путь понимания Марксом не только исторического материализма, но и сочетания исторического материализма с трудовой теорией стоимости. Для того, чтобы по-настоящему понять сущность трудовой теории стоимости и ее значение для современности, необходимо исследовать процесс ее становления и углубления ее понимания в работах исследователей, посвященных позитивной критике и развитию этой теории. В статье раскрывается формирование трудовой теории стоимости в работах Карла Маркса, а также дается оценка ее эвристического потенциала для выработки решений проблем современной социально-экономической жизни. Автор фокусируется на следующих положениях, указывающих на теоретическое и практическое значение трудовой теории стоимости Маркса: трудовая теория стоимости (1) обеспечивает теоретическую основу исторического материализма; (2) не только имеет определяющее значение для освобождения рабочего класса, но также указывает на то, что рабочий класс будет представителем передовых производительных сил в будущем; (3) способствует превращению социализма из мечты в науку и закладывает теоретические основы для научного социализма. На основании проведенного исследования автором выделены следующие направления углубления трудовой теории стоимости Маркса, необходимые для ее развития в XXI веке: определение производительного и непроизводительного труда, адекватное современной экономике; роль научно-технического и управленческого труда в общественном производстве и создании стоимости; понимание взаимосвязей между созданием и распределением стоимости.

Ключевые слова: *Маркс; трудовая теория стоимости; становление и развитие теории; производительный и непроизводительный труд; современное значение трудовой теории стоимости*

Labor theory of value is an important part of Marxist theories system; its creation is based on historical materialism. Therefore, to truly grasp the realistic meaning of Marx's labor theory of value, we must take the historical materialism as the starting point and further explore the development and innovation of Marx's labor theory of value in the present era.

I. **The scientific process of Marx's labor theory of value.**

Marx's labor theory of value is formed and developed under certain historical conditions, it went through the process from questions to support and from support to positive innovation. This process is not only the process of Marx's understanding of historical materialism, but also the combination of historical materialism and labor theory of value. To understand the scientific process of Marx's labor theory of value is helpful for us to grasp the essence of labor theory of value and to further deepen our understanding of Marx's labor theory of value.

(1) the Paris notes – questions about the labor theory of value.

Marx began to study political economy at the end of 1843.The main content involved was the understanding of the nature of national economics, which is consistent with Engels's view that national economics is the science of getting rich according to its essence. The second is to question the scientific nature of bourgeois economics. At this time, Marx did not really realize the materialist view contained in classical economics, and he did not distinguish classical economics from vulgar economics, and he even referred to Ricardo's economics as "non-human" science. At that time, Marx's doubts about Ricardo's labor theory of value were mainly reflected in the following three aspects: the first is that in the research method, not from the point of view of historical materialism, as opposed to "abstract" in Hegel's idealism, he also rejects the notion that classical economics abstracts value from an abstract perspective, arguing that only the price of market competition is real. The second, he agreed with Proudhon in this period, that prices are not determined by value, and they equate price with value. The third, on the theoretical point of view, Marx agrees with Engels' point of view, pointing out that: "Production costs... This category is also based on competition; "If you don't take the competition into consideration (...) abstract value and its determination by the costs of production are, after all, only abstractions, nonentities" (Marx & Engels, 1956, p. 604).

(2) The "Holy Family", the German Ideology-Major changes.

By the mid-1840s, Marx began to support the idea of labor theory of value. During this period, Marx gradually formed the viewpoint of historical materialism, which provided scientific world outlook and methodology for his further understanding of labor theory of value. First of all, in the "Holy Family", Marx gradually formed the dialectical materialist doctrine in the process of criticizing the young Hegelians, and he also infiltrated the viewpoint of historical materialism. Secondly, in the "Holy Family", Marx began to elaborate on commodities. In his critique of Powell, he said, "Powell does not know that the value of the item and what it gives to others are two very different things." (Marx & Engels, 1957, p. 58). At this point, we can see that Marx began to recognize the difference between the use value and value of goods, the use value of goods transfer will happen in the process of exchange, and the value of the goods will not. Thirdly, Marx analyzed the use value and value of commodities, and further studied the decision of commodity value. He said: "the labor time required to produce an item is the cost of production of this item the production cost of an item is also its value, that is, how much it can be sold (if the competition is ignored)" (Marx & Engels, 1957, p. 61). It can be said that although Marx did not really reveal that labor was the only factor determining the value of commodities at this time, he saw the effect of this factor on the value. Finally, Marx uses labor time to measure value and abolish private ownership. He thinks that with the abolition of private ownership, labor time will determine the value of goods. It can be seen that Marx changed the labor theory of value in the "Holy Family".

If there is the beginning of the transformation of Marx's labor theory of value in the "Holy Family", then the German ideology is the basis of this transformation. First of all, Marx reveals the dialectical relationship between productive forces, production relations and labor theory of value for further research provides scientific theoretical basis, from the perspective of historical materialism in the "German ideology". It can be said that the recognition of labor value theory is the continuation and development of the historical materialism in the field of economics. In addition, Marx's view of labor theory of value from previous negative and skeptical in "German ideology" turned into the criticism and inheritance of science using the method of historical materialism on the labor theory of value research. Marx pointed that "The price of bread in the field of competition is determined by the cost of production, not by the baker." (Marx & Engels, 1960, p. 430). "As for metal money, it is entirely determined by the cost of production, the labor." (Marx & Engels, 1960, p. 430). Here Marx admits that commodity value is determined by the cost of production, at the same time that production cost is determined by the labor cost in the production of, which makes his scientific labor value theory is a huge step forward again.

(3) "Poverty of Philosophy" -- the formation of scientific labor theory of value.

In the "Poverty of Philosophy", Marx realized that the source of commodity value is labor, and further saw that the value of goods is determined by the amount of labor produced. He pointed out the class limitations of David Ricardo's theory, and believed that Ricardo simply regarded capital as an eternal natural relation, and treated the capitalist mode of production as an eternal category, not examining the scope of value from the perspective of history. It can be seen that the creation of Marxist scientific labor theory of value has two important bases. The first one is the formation of Marx's historical materialism, it is an important philosophical foundation for the transformation of Marx's labor theory of value. Such as Engels comments: "Labor determines the value of goods, and labor products are freely exchanged between commodity owners who have equal rights according to this value scale – as Marx proved – the theory of labor value is the continuation of Marx's historical materialism in the field of economics, and the establishment of the theory of the value of scientific labor is the verification of the historical materialism" (Marx & Engels, 1965, p. 210). The second, Marx's analysis and research on the labor theory of labor value of Adam Smith and Ricardo, is the realistic basis for his ideological transformation. It can be said that it is precisely due to Marx's dialectical criticism and absorption of classical economists' ideological connotation that the scientific revolution in the history of economics has been realized.

II. **The theoretical and practical significance of Marx's labor theory of value.**

To deepen the understanding of the contemporary significance of Marx's labor theory of value, we should not only trace back to the source, but also be based on the present. It is necessary to return to the theory itself and to explain and to analyze the essence of the labor theory of value based on the "source" of the theory, based on the present, to enrich the connotation of labor theory of value and to promote the innovation and development of theory.

(1) Marx's labor theory of value provides the theoretical basis for historical materialism. Labor theory of value that labor is the basic premise of existence and development of human society, labor created a man, created social labor, labor created civilization, through the complicated phenomenon of goods, only human labor is the only source of value. In the labor theory of value and historical materialism, the subjective status of the people has inherent unity. The development of history and the transformation of social form are all attributed to the role of man, because of the man's mastery of the material forces, so as to gather strength and create history. The people who master this material power are not only the creators of material wealth and spiritual wealth, but also the historical subjects to realize their liberation and social change. Thus historical materialism emphasizes

adherence to the "people-oriented", insisting on the interests of the masses of people as the most fundamental, constantly giving play to people's enthusiasm and initiative, and making the social wealth full flow. Marx's labor theory of value lies in the commodity economy "value" from the factors and conditions associated with it, sees the role of human in the process of complex commodity production. In the complex economic environment, it highlights the importance and dynamic force of a human being to promote the development of economic strength and to reveal the "value" behind a distinct feature of "people-oriented". "People-oriented" is not only determined by the social and historical status of the masses, but also the intrinsic requirement of the labor theory of value. If the labor theory of value is negated, it is the negation of the dominant position of the person, and then negates the materialist conception of history, which will lead to the whole social development into a difficult situation.

(2) Marx's labor theory of value provided a theoretical basis for changing the fate of the working class. Marxism has been closely connected with the fate of the working class since it emerged, and it represents the interests of the proletariat thought that and guides its liberation. Marxist scientific theory system does not only stand on the standpoint of historical materialism, but also guides the practice of working class's revolutionary struggle. At the same time, Marx's labor theory of value puts forward the historical materialism and the reality, thus revealing the free exploitation and occupation of the bourgeoisie in the capitalist society. Marx's labor theory of value does not only have guiding significance for the liberation of working class, but also indicates that the working class will be the representative of advanced productive forces in the future. First of all, workers can not only occupy the natural world through labor, but they also gain the sole ownership of their own creation value. Marx once talked about the law of "possession" of workers in many works. On the one hand, workers can transform the natural world through their own labor to obtain the material information of the life they need. On the other hand, workers obtain their own labor results through their own labor and enjoy legal ownership. It can be seen that whether the "possession" of the natural world or the "possession" of the fruits of their labor is to be realized through labor. This is an important inspiration for the construction and development of the current market economy, because the market economy is "labor's ownership of the fruits of labor" (Marx, 1980, pp. 462–463). Therefore, under the condition of market economy, the labor rights of workers and the ownership of the results of labor should be guaranteed according to law. Second, workers get equal rights through their ownership of labor. Workers obtain the products of their labor through their own labor. If others want to obtain the products of their labor, they must obtain the ownership of others' products by transferring their labor results. This means that people have equal rights in front of labor. In the process of social interaction, workers also have equal rights to exchange. Finally, the labor theory of value reveals the secret of capitalist exploitation of workers and raises the human dignity and appeal. Marx believed that labor is the only source of value creation. Workers obtain the products of their labor through their own labor, and in exchange for equal amounts of labor equality in return for ownership. But under capitalist commodity economy, Marx pointed out that the working class lost its own labor ownership, but became the tool for the capitalist to obtain surplus value. Therefore, Marx mercilessly criticized the capitalist society's exploitation of workers and aroused the value demands of the working class to realize their own emancipation.

(3) Marx's labor theory of value provides a theoretical source for unswerving communist ideal and belief. Marx's labor theory of value as the basis of historical materialism and surplus value theory and the core, reveals and criticizes the capitalist system under the capitalist relentless squeeze and exploitation of workers, reveals the essence of capitalist society exploitation, makes the socialism from dream to science, and lays the theoretical basis for the scientific socialism. As a scientific theory, Marx's labor theory of value has an irreplaceable historical position both in the past and in the future. First of all, the basic

principles of Marx's labor theory of value are not outdated because of the changes in the world. The historical experience proves that the theory of Marx's labor theory of value on the nature of commodity economy and the operation rule of commodities is still scientific and is the correct theory. Secondly, under the condition of socialism, although the production relationship has changed, the working people have become the masters of the society, and the working time is still the intrinsic measure of the commodity. Finally, in the market economy based on public ownership, the changes in the contradiction of commodity economy will not only affect Marx's labor theory of value, but also provide a broader space for development. In the new era, Marx's labor theory of value must keep abreast with the times, explore and innovate, and guide the practice of market economy better.

III. **To deepen the understanding of Marx's labor theory of value.**

Marx established the era of labor theory of value as the steam engine era in the early stage of industrialization. In the 21st century, the social and economic conditions have changed greatly compared with the times of Marx. In the face of new problems and changes in today's society, we must deepen our understanding of Marx's labor theory of value, innovate and develop it on the basis of inherited practice. This new aspects are partly reflected in modern publications of Marxists and our text will develop already published studies (see: Amin, 1997; 2018; Bellofiore, 2018; Boltansky & Chiapello, 2005; Castells, 2010; Drucker, 1993; Fine & Saad-Filho, 2018; Foley, 2000; Kotz, 2015; Lee, 1993; Li, 2014; Mandel, 1967; 1987; Meng, 2010; Postone, 1993; Tong, 2011; Yang, 2008).

(1) Deepening the understanding of the labor of creating value and making a new definition of productive labor. Productive labor and non-productive labor are two important categories of Marx's labor theory of value. Marx takes quality and quantity to combine analysis method, to productive labor, to carry on relevant treatise. Marx pointed out: "only labor that is consumed by the value of capital in the process of production is productive labor." (Marx & Engels, 2009, p. 520). However, with the development of society, the productive labor of Marx's labor theory of value also posed new challenges (see Mohun, 1996; Marginson, 1998; Comor, 2015; Ouellet, 2015). On the one hand, from the labor process, traditional labor is more about the physical transformation between man and nature, and there is only the risk of private labor transferring to social labor. In addition, to manual labor and mental work, modern labor also includes cultural innovation and other labor, whether in scientific and technological innovation or in the production of commercial labor. On the other hand, from the perspective of labor and value creation, modern labor creates value more and more widely. Therefore, we should deepen our understanding of productive labor theory and make new understanding and definition of productive labor.

(2) To deepen the role of scientific and technological personnel and management personnel in social production and value creation. In the discussion of the "Das Kapital" on "the ordinary worker", Marx believed that with the development of society and the progress of the division of labor, the unified production process should be completed by many laborers: "Some of them are managers, engineers, technologists, etc. Some people work as supervisors, others as direct manual laborers or as simple auxiliaries." (Marx & Engels, 2009, pp. 521–522). In today's society, under the condition of the innovation of science and technology it is becoming more and more important, engaged in the work of science and technology and the management of knowledge workers, "ordinary workers" is not only a modern society an indispensable part of the total labor, and as a higher level of complex labor, and they create simple significantly higher than the value of labor. Therefore, with the development of science and technology and division of labor, it is inevitable to study the connotation and extension of the "total workers".

(3) Deepening the understanding of the relationship between value creation and value distribution. At the present stage, with the increase in the proportion of production factors, it is obviously not true that many people use this to negate the theory that labor

is the only source of value creation. Value creation is a problem in the field of production, and value distribution belongs to the field of distribution. In fact, what is the value of creating the answer to the question of how valuable it is and how valuable it is, and it's more about the concentration of economic relations between people. Value distribution is the question of where and when the value goes, it is limited by the ownership of the property. Of course, value creation and value distribution are also interrelated. Value creation is the premise of value distribution, from value creation to value distribution, a process of transformation can be said that the value distribution is closely related to value creation. Therefore, the relationship between value creation and value distribution is theoretically clarified, which is more conducive to the processing and solving of the distribution problems in real life.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Amin, S. (1997). *Capitalism in the Age of Globalization. The Management of Contemporary society*. L. – N.Y.

Amin, S. (2018). *Modern Imperialism, Monopoly Finance Capitalism, and Marx's Law of Value*. New York: Monthly Review Press.

Bellofiore, R. (2018). The Multiple Meanings of Marx's Value Theory // *Monthly Review*, 69(11), DOI: https://doi.org/10.14452/MR-069-11-2018-04_3.

Boltansky, L., and Chiapello, E. (2005). *The New Spirit of Capitalism*. L.-NY: Verso.

Castells, M. (2010). *The Information Age: Economy, Society and Culture*, vol. 1: The Rise of the Network Society. Oxford: Wiley Blackwell, 406 p.

Comor, E. (2015). Revisiting Marx's Value Theory: A Critical Response to Analyses of Digital Prosumption // *The Information Society*, 31(1), 13–19, DOI: 10.1080/01972243.2015.977627.

Drucker, P. (1993). *Post-Capitalist Society*. N.Y. City: Harper Business.

Fine, B., and Saad-Filho, A. (2018). Marx 200: The Abiding Relevance of the Labour Theory of Value // *Review of Political Economy*, Published online: 15 March, DOI: 10.1080/09538259.2018.1424068

Foley, D. K. (2000). Recent Developments in the Labor Theory of Value // *Review of Radical Political Economics*, 32(1), 1–39.

Kotz, D. M. (2015). *The Rise and Fall of Neoliberal Capitalism*. Cambridge, Massachusetts and London: Harvard University Press.

Lee, C.-O. (1993). Marx's Labour Theory of Value Revisited // *Cambridge Journal of Economics*, 17(4), 463–478, DOI: 10.1093/oxfordjournals.cje.a035249.

Li, B. (2014). Marx's Labor Theory of Value and Its Implications for Structural Problems in China's Economy // *Economic And Political Studies*, 2(2), 139–150, DOI: https://doi.org/10.1080/20954816.2014.11673848.

Mandel, E. (1967). The Labor Theory of Value and Monopoly Capitalism // *International Socialist Review*, 28(4), 29–42.

Mandel, E. (1987). *Late Capitalism*. London – New York: Verso.

Marginson, S. (1998). Value creation in the production of services: A note on Marx // *Cambridge Journal of Economics*, 22(5), 573–585, DOI: 10.1093/cje/22.5.573.

Marx, K. (1980). Economics Manuscripts 1857–1858 / In: Marx, K., and Engels, F. *The Complete Works of Karl Marx and Friedrich Engels,* vol. 46. Beijing: People's Publishing House. (In Chinese.)

Marx, K., and Engels, F. (1956). *The Complete Works of Karl Marx and Friedrich Engels,* vol. 1. Beijing: People's Publishing House. (In Chinese.)

Marx, K., and Engels, F. (1957). *The Complete Works of Karl Marx and Friedrich Engels,* vol. 2. Beijing: People's Publishing House. (In Chinese.)

Marx, K., and Engels, F. (1960). *The Complete Works of Karl Marx and Friedrich Engels,* vol. 3. Beijing: People's Publishing House. (In Chinese.)

Marx, K., and Engels, F. (1965). *The Complete Works of Karl Marx and Friedrich Engels,* vol. 21. Beijing: People's publishing house. (In Chinese.)

Marx, K., and Engels, F. (2009). *Collected Works of Karl Marx and Friedrich Engels,* vol. 8. Beijing: People's publishing house. (In Chinese.)

Meng, J. (2010). Labor theory of value and the uncertainty in capitalist economy // *Frontiers of Economics in China*, 5(4), 657–676, DOI: 10.1007/s11459-010-0118-9.

Mohun, S. (1996). Productive and Unproductive Labor in the Labor Theory of Value // *Review of Radical Political Economics*, 18(4), 30–54.

Ouellet, M. (2015). Revisiting Marx's Value Theory: Elements of a Critical Theory of Immaterial Labor in Informational Capitalism // *The Information Society*, 31(1), 20–27, DOI: 10.1080/01972243.2015.977628.

Postone, M. (1993). *Time, Labor, and Social Domination*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tong, Y. (2011). Thinking of Marx's Labor Theory of Value for Deepening // *Reformation & Strategy,* 6, 15–17. (In Chinese.)

Yang, Y. (2008). The Theory of Labor Value of Marx: Scientific Connotation Modern Forms and Significant in Contemporary // *Lanzhou Academic Journal*, 11, 33–36. (In Chinese)

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-122-139

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО ЗЕРНОВОГО БАЛАНСА В УСЛОВИЯХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ[1]

Евгений Алексеевич КАПОГУЗОВ,
доктор экономических наук, доцент,
Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского,
г. Омск, Россия,
e-mail: egenk@mail.ru;

Роман Игоревич ЧУПИН,
кандидат социологических наук, научный сотрудник,
Лаборатория экономических исследований Омской области,
ИЭОПП СО РАН,
г. Омск, Россия,
e-mail: roman-chupin@ya.ru;

Мария Сергеевна ХАРЛАМОВА,
инженер,
Сектор методов исследования проблем развития регионов,
ОНЦ СО РАН,
г. Омск, Россия,
e-mail: hms2020@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

Несмотря на рост параметров российского зернового рынка, вопрос о качестве структурных сдвигов остается недостаточно разработанным. В период действия антироссийских санкций отмечаются тенденции, свидетельствующие о наличии трансформационных процессов в структуре баланса использования зернового сырья. Однако на современном этапе развития можно отметить наличие существенных ограничений по импортозамещению. На основе данных официальной государственной статистики и информагентства «Зерно Он-Лайн» произведен анализ структурных сдвигов баланса использования зернового сырья по 62 регионам Российской Федерации за период 2010–2017 гг. На основе расчета индексов Гатева и Рябцева сгруппированы российские регионы по интенсивности и уровню структурных изменений баланса использования зерна, а также определена масса структурных сдвигов в полученных группах. Путем спецификации комплексной методики анализа структурных сдвигов О. С. Сухарева осуществлена оценка условий импортозамещения и индустриализации по полученным группам регионов. Анализ показал, что существенных положительных структурных сдвигов в балансе использования зерновых ресурсов не произошло. Бо́льшая часть регионов демонстрирует приоритет экс-

[1] Публикация подготовлена в рамках НИР по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации на 2018 год «Разработка предложений по дальнейшему развитию инструментария в системе государственной финансовой поддержки программы импортозамещения».

© Е.А. Капогузов, Р.И. Чупин, М.С. Харламова, 2018

портной составляющей, что обусловлено отсутствием спроса на дополнительный урожай внутри территорий. Рыночная ситуация (в том числе уровень цен), в свою очередь, определяется увеличением объема экспорта. С нормативной точки зрения рассмотрены варианты государственной поддержки в сфере глубокой переработки зерновых культур, в частности проектное финансирование, специальный инвестиционный контракт, а также пересмотр акцизов на биоэтанол.

Ключевые слова: *сельское хозяйство; зерновой баланс; структурные сдвиги; санкции; импортозамещение*

STRUCTURAL CHANGES IN THE RUSSIAN GRAIN BALANCE IN THE CONDITIONS OF ANTI-RUSSIAN SANCTIONS: REGIONAL ASPECT

Evgeny A. KAPOGUZOV,
Doct. Sci. (Econ.), Associate Professor,
F. M. Dostoevsky Omsk State University,
Omsk, Russia,
e-mail: egenk@mail.ru;

Roman I. CHUPIN,
Cand. Sci. (Sociology), Researcher,
Institute of Economics and Industrial Engineering,
Siberian Branch of the Russian Academy of Science,
Omsk, Russia,
e-mail: roman-chupin@ya.ru;

Maria S. KHARLAMOVA,
Engineer,
Sectors of Research Methods of Regional Development Problems,
Omsk Scientific Centre of Siberian Branch of Russian Academy of Science,
Omsk, Russia,
e-mail: hms2020@mail.ru

Despite the growth of the Russian grain market, the issue of the quality of structural shifts remains insufficiently developed. During the period of anti-Russian sanctions, there are tendencies that indicate the existence of transformation processes in the structure of the balance of the use of grain raw materials. However, at the present stage of development, it can be noted that there are significant restrictions on import substitution.

Based on the official state statistics and «Zerno Online» news agency, the structural shifts in the balance of grain use in 62 regions of the Russian Federation were analyzed for the period 2010–2017. Based on the calculation of the Gatev and Ryabtsev indices, the grouping of Russian regions according to the intensity and level of structural shifts in the balance of the use of grain has been carried out, and the mass of structural shifts in the groups obtained has been determined. By the specification of the complex methodology for analyzing the structural shifts of Sukharev, an evaluation of the conditions for import substitution and industrialization on the received groups of regions was carried out. The analysis showed that there were no significant positive structural changes in the balance of use of grain resources. Most of the regions demonstrate the priority of the export component, which is caused by the lack of

demand for additional crops within the regions. The market situation (including the price level), in turn, is determined by the increase in the volume of exports.

From the normative point of view, options for state support in the sphere of deep processing of grain crops, in particular project financing, a special investment contract, as well as revision of excise taxes on bioethanol are considered.

Keywords: *agriculture; grain balance; structural shifts; sanctions; import substitution*

JEL classifications: *Q11; C54; O13*

Если американцам и европейцам показалось,
что мы упали на колени,
то на самом деле мы наклонились,
чтобы потуже завязать шнурки.
Евгений Громыко,
заместитель министра сельского хозяйства РФ

Постановка проблемы

Противоречивость между официальной риторикой и реальными экономическими последствиями антироссийских санкций и контрсанкций неизменно являлась предметом научной дискуссии в последние четыре года. При этом рассматриваются как выгоды и последствия для экономики в целом (Нуреев & Бусыгин, 2017; Барсукова, 2017), так и возможные последствия от санкционной и контрсанкционной политики для изменения структуры производства в аграрном секторе (Барсукова, 2016, Нуреев & Петраков, 2016). Как отметил академик РАН А. К. Тулохонов, «приоритетной задачей сельского хозяйства становится не просто увеличение объемов продукции и экспорт продовольственного сырья, а прежде всего его переработка на внутреннем рынке с целью получения продовольственных товаров с более высокой добавленной стоимостью» (Тулохонов, 2018, с. 113).

Данный подход в корне отличается от позиции предыдущего руководства Министерства сельского хозяйства РФ, делающего акцент на приросте экспорта сельскохозяйственной продукции, в том числе зерна. Несмотря на это, в современных зарубежных публикациях отмечается тенденция по ограничению экспорта зерна со стороны Правительства РФ с целью сокращения волатильности цен на внутреннем рынке (Djuric & Götz, 2018). Западные авторы традиционно выражают скепсис относительно политики российского государства в условиях санкций, заявляя о явном «протекционистском характере» любых мер поддержки АПК (Smutka et al., 2016). Согласно распространенному мнению в среде западных ученых и аналитиков, российские предприятия, специализирующиеся на переработке зернового сырья, не способны без государственной поддержки составить конкуренции мировым лидерам (Visser, Spoor & Mamonova, 2014). При этом потенциал по увеличению сборов пшеницы составляет 9–32 млн т (Schierhorn et al., 2014), что делает Россию для ряда западных стран «лакомым» сырьевым придатком.

На протяжении 2010–2017 гг. органами государственной статистики и независимыми аналитическими агентствами России отмечаются количественные и качественные улучшения в сфере производства зерновых культур, в особенности пшеницы. Согласно статистическим данным информагентства «Зерно Он-Лайн», валовой сбор (в весе после доработки) зерновых в Российской Федерации по состоянию на декабрь 2017 г. увеличился к аналогичному периоду 2010 г. на 70,3 млн т (+117,9%) и составил

129,9 млн т, из которых 85,8 млн т – яровая и озимая пшеница. Говоря о пшенице, столь существенный прирост стал возможным за счет увеличения урожайности на 12,1 ц с 1 га убранной площади (+63,4% к уровню 2010 г.). При этом на положительный результат также оказал влияние прирост посевных площадей, которые увеличились на 1,3 млн га (+4,8%)[2].

Несмотря на положительную динамику, иностранная сельскохозяйственная служба Минсельхоза США (FAS USDA) прогнозирует в 2018 г. сокращение валового сбора пшеницы в России до 74 млн т (–13% к уровню 2017 г.), аргументируя это тенденциями к сокращению посевных площадей[3]. По мнению аналитиков FAS USDA, ключевой причиной вероятного снижения посевных площадей под пшеницу является рост запасов, вынуждающих фермеров переходить на более маржинальные культуры. По данным оперативного мониторинга Минсельхоза России, по состоянию на конец апреля 2018 г. темп сева яровой пшеницы на территории регионов Сибири отстает в 1,6 раза от аналогичного периода прошлого года.

Следует заметить, что прогноз американского ведомства небезосновательный. Отмеченная тенденция о росте запасов подтверждается данными российской государственной статистики (рис. 1).

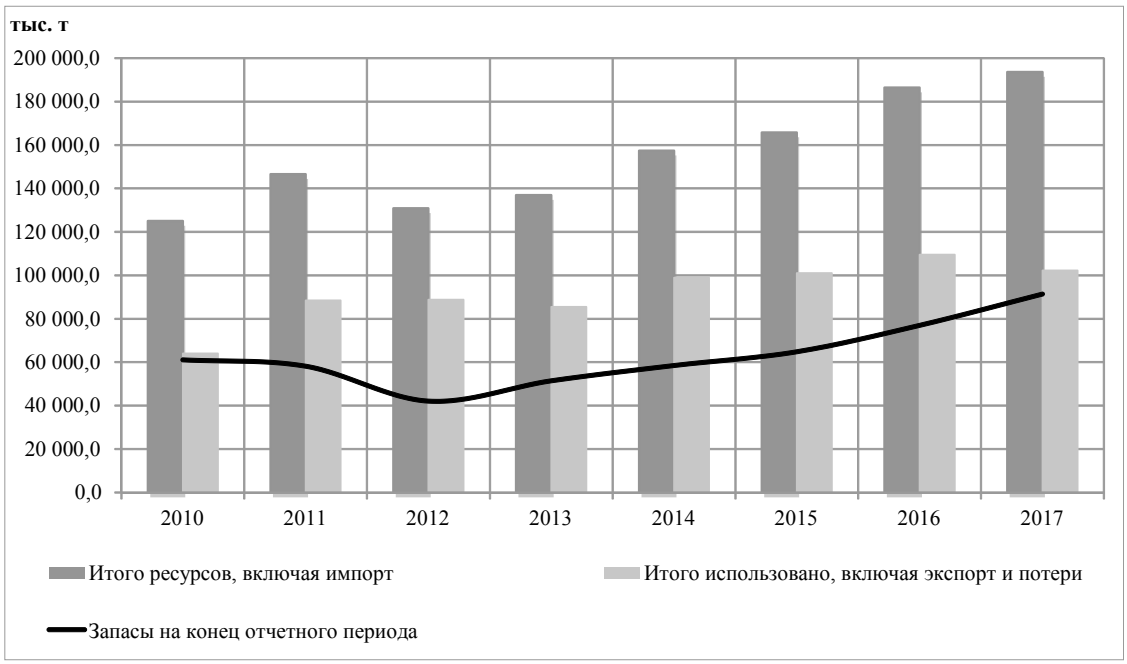

Рис. 1. Динамика сводных параметров баланса ресурсов и использования зерна в России (2010–2017 гг.)
Источник: Данные ЗерноСТАТ (https://www.zol.ru/zernostat)

Среднегодовой прирост величины запасов по состоянию на конец каждого отчетного периода (начиная с 2010 г.) составлял 6,9%, тогда как в период действия антироссийских санкций среднегодовой темп прироста превышает 20%. При среднегодовом приросте суммарной величины предложения зерновых в России в период действия антироссийских санкций в объеме 12,2% объем использования (спроса) на зерновые прирастал не более чем на 6,1% в год.

Представители Российского зернового союза отмечают, что ключевым фактором низкого прироста спроса на зерновое сырье выступил резкий рост закупочных цен,

[2] ЗерноСТАТ (https://www.zol.ru/zernostat/?sym=04021401 – Дата обращения: 25.03.2018).
[3] Минсельхоз США спрогнозировал сокращение сева пшеницы в России. (http://www.agroinvestor.ru/analytics/news/29742-minselkhoz-ssha-sprognoziroval-seva-pshenitsy/ – Дата обращения: 27.04.2018).

обусловленный ослаблением рубля. Так, после объявления Минфином США очередного пакета антироссийских санкций в апреле 2018 г. рост экспортных цен на пшеницу третьего класса на базисе Новороссийска составил 12,4%[4]. Негативная тенденция выражается в увеличении доли экспорта в структуре использования зерновых ресурсов, что обусловило рост закупочных цен на пшеницу для российских промышленных предприятий (рис. 2).

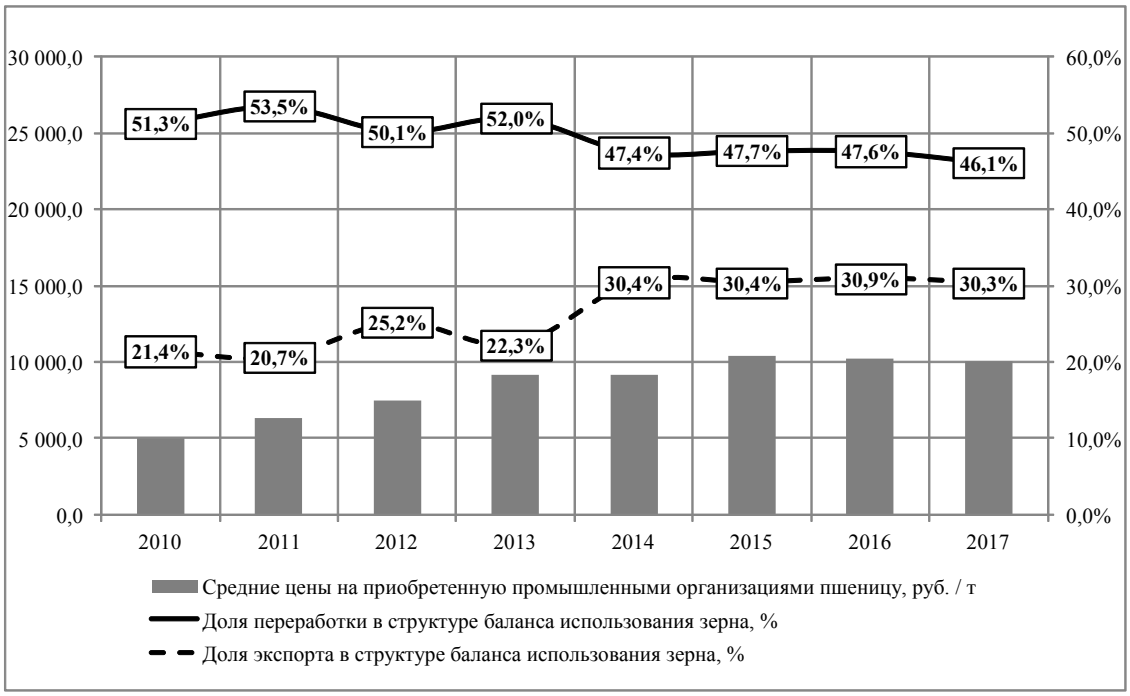

Рис. 2. Динамика структурных показателей (переработки и экспорта) баланса использования зерновых ресурсов (2010–2017 гг.)
Источник: Составлено на основе данных ЗерноСТАТ (https://www.zol.ru/zernostat)

Несмотря на то что в 2016 г. Россия уже вышла на первое место в мире по экспорту зерна, обогнав США, ситуация роста цен негативным образом сказалась на отечественной комбикормовой промышленности, мелькомбинатах, производителях крахмала и биоэтанола, снижая тем самым вероятность развития биоэнергетики в России (Namsaraev et al., 2018).

Данную ситуацию можно квалифицировать как «парадокс импортозамещения» (Гумеров & Гусева, 2018). При этом западные ученые, продолжая рассматривать Россию как зернового донора, проявляют озабоченность в возможном сокращении экспорта, аргументируя это целями «глобальной продовольственной безопасности» (Araujo-Enciso et al., 2017). Любые же попытки Правительства РФ директивно урегулировать данную ситуацию, в том числе с помощью установления экспортной пошлины, идентифицируются как проявление политики протекционизма (Wengle, 2016).

Таким образом, в период действия антироссийских санкций отмечаются тенденции, свидетельствующие о наличии трансформационных процессов в структуре баланса использования зернового сырья. Предварительный анализ статистических показателей демонстрирует негативные тенденции в области импортозамещения, в том числе не имеющие эффективного воздействия на механизм цен.

[4] Закупочные цены на пшеницу выросли на 12% из-за ослабления рубля. (http://www.agroinvestor.ru/analytics/news/29650-zakupochnye-tseny-na-pshenitsu-vyrosli-na-12/ – Дата обращения: 27.04.2018).

В этом контексте целесообразно упомянуть призыв академика РАН А. Г. Аганбегяна о том, что «пора до конца понять значимость сельского хозяйства в нашей стране, которую надо назвать жизненно важной и незаменимой» (Аганбегян, 2017, с. 15). Далее будут рассмотрены структурные изменения в балансе использования зернового сырья на уровне российских регионов и их последствия для реализации задач импортозамещения.

Оценка структурных изменений баланса использования зерна в российских регионах

В процессе развития теоретико-методологических подходов менялось понимание сущности структурных изменений и позитивных сдвигов как структурно-управленческих моделей, призванных обеспечить социально-экономическую стабильность и экономический рост. В результате оформилось множество подходов к определению изучаемого явления, которые под воздействием исторического контекста и потребностей экономической политики разрабатывали различные качественные и количественные аспекты структурных трансформаций.

Существуют диаметрально противоположные точки зрения относительно разграничения понятий «структурное изменение», «сдвиг», «структурный кризис» и «трансформация». Некоторые авторы акцентируют внимание на принципиальных различиях данных терминов, тогда как большинство считают эти понятия практически синонимичными.

Как показывает анализ публикаций, структурный сдвиг характеризуется следующими отличительными чертами: неравномерной динамикой (Сухарев, 2012a), дисбалансом, образованием «узких мест» в хозяйственном комплексе региона (Беркович, 1989, с. 16), структурным изменением, произошедшим на ограниченном интервале времени (Титов, 2006, с. 46). В зарубежной литературе различия обычно сводятся к увеличению значимости произошедших изменений при использовании понятия «сдвиг» (shift), однако при описании его обусловленности могут использоваться понятия «изменение» и «трансформация». О. С. Сухарев определяет структурный сдвиг как структурное изменение, которое «распространяется на положительную и отрицательную части шкалы оценки структурных изменений» (Сухарев, 2012b, с. 56), причем отрицательный структурный сдвиг выражается в ухудшении качества экономической структуры, в снижении эффективности производства, а также относится к разновидности структурного кризиса. Напротив, термин «структурная трансформация» характеризуется в большей степени долгосрочным эффектом и приходом принципиально новой структуры экономики, способствующей экономическому росту. Понятие «трансформация» рассматривается как «глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства» (Нуреев, 2001, с. 27).

В данном исследовании будет сделан акцент на понятии «структурное изменение». Однако понятие структурного изменения имеет дискурсивный характер и находит свое определение как в русле эволюционного, так и количественного подходов. Эволюционисты предлагают рассматривать структурное изменение как параметр модернизации в основных отраслях экономики (Nurkse, 1952, с. 573), тогда как количественный подход делает акцент на содержательных процессах внутренней трансформации экономической системы, являющихся формой проявления ее количественного роста (Metcalfe, Foster & Ramlogan, 2006; Fagerberg, 2000). С точки зрения подхода О. С. Сухарева, структурное изменение – это «изменение соотношения между элементами системы, которое приводит к ощутимому изменению качества их взаимодействия и меняет характер их взаимосвязей» (Сухарев & Малявина, 2008, с. 123). Данное определение является наиболее емким

и позволяет дать как качественную, так и количественную оценку трансформационным процессам.

Для оценки структурных изменений баланса использования зерна в российских регионах предлагается использовать набор индексов и коэффициентов, представленных в табл. 1.

Таблица 1

Индексы и коэффициенты структурных изменений

Коэффициент	Формула расчета
Индекс структурных различий Показатель массы структурного сдвига (Шевченко и Развадовская, 2012)	$I_{разл} = \frac{1}{2}\sum\lvert d_1 - d_0\rvert,$ где $d_{1;0}$ – показатели доли, 1 – отчет, 0 – база. Индекс показывает увеличение удельного веса отраслей, растущих более высокими темпами
Интегральный индекс Гатева (Елисеева, 2003)	$I_g = \sqrt{\frac{\sum(d_1-d_0)^2}{\sum({d_1}^2+{d_0}^2)}},$ где $0 < I_g < 1,$ Индекс учитывает интенсивность изменений по группам и доли групп в сравниваемых структурах
Интегральный коэффициент структурных различий (Рябцев и Чудилина, 2001)	$I_g = \sqrt{\frac{\sum(d_1 - d_0)^2}{\sum(d_1 + d_0)^2}},$ где $0 < I_g < 1,$ Индекс демонстрирует отношение фактической меры расхождения значений компонентов структур

Источник: *составлено авторами на основе приведенных в таблице источников*

Эмпирической базой исследования выступили данные информагентства «Зерно Он-Лайн» и ФСГС по 62 регионам Российской Федерации. В выборку не вошли регионы, которые характеризуются несущественным использованием зерновых ресурсов (среднее значение баланса использования зерновых за 2010–2017 гг. менее 100 тыс. т).

По итогу проведенных расчетов были получены следующие результаты.

Во-первых, *на основе расчета индексов Гатева и Рябцева произведена группировка российских регионов по интенсивности и уровню структурных изменений баланса использования зерна (Приложение А), а также определена масса структурных сдвигов в полученных группах.*

Для определения интенсивности структурных изменений рассчитан показатель среднегодового темпа роста индекса Гатева за период 2010–2017 гг., что позволило построить частотное распределение российских регионов (рис. 3).

Согласно полученному распределению, большинство российских регионов (66% от выборочной совокупности) характеризуются отрицательным темпом роста индекса Гатева. Интенсивность структурных сдвигов в отношении долей вывоза (включая экспорт), промышленной переработки и использования на сельскохозяйственные нужды в период 2011–2017 гг. свидетельствует о стабилизации структуры баланса использования зерновых ресурсов.

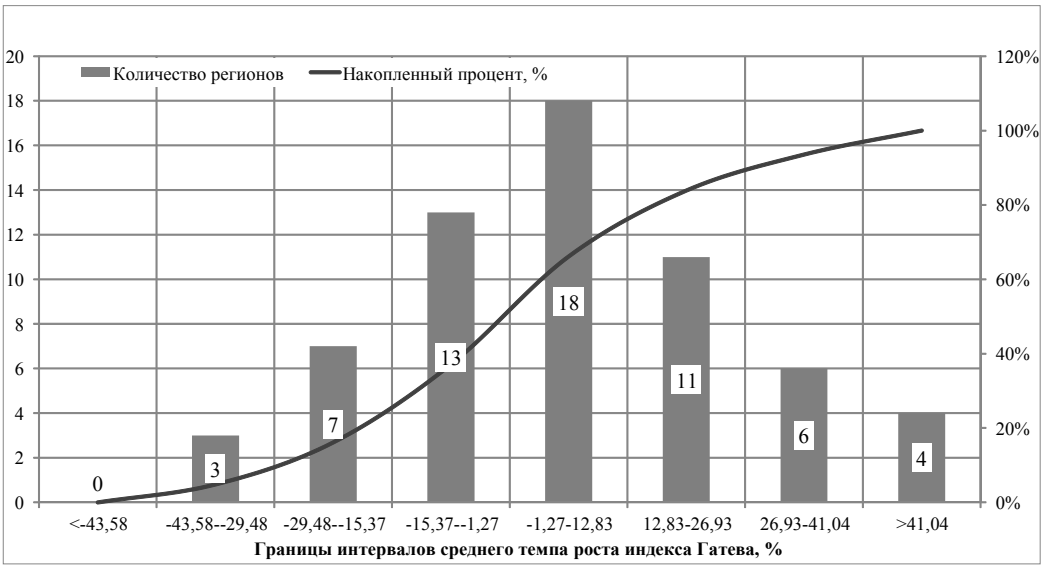

Рис. 3. Частотное распределение российских регионов по интенсивности структурных сдвигов баланса использования зерна в период 2010–2017 гг.
Источник: расчеты авторов

Для выделения ключевых групп российских регионов в исследовании также предлагается расчет значений базисного индекса Рябцева – 2017 г. по отношению к 2010 г. (рис. 4).

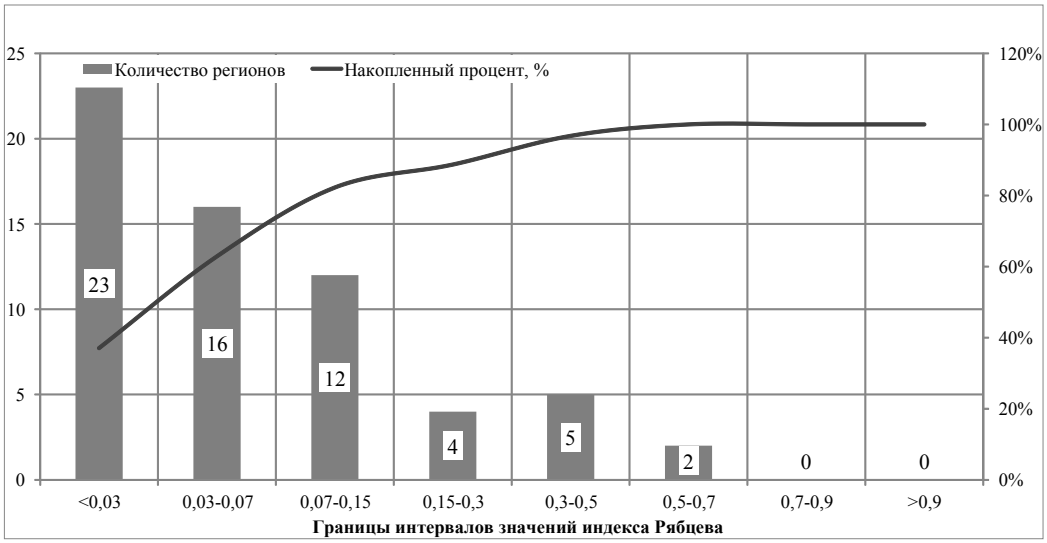

Рис. 4. Частотное распределение российских регионов по уровню структурных различий баланса использования зерна
Источник: расчеты авторов

Исходя из значений шкалы оценки меры существенности структурных различий по индексу Рябцева, большинство регионов (82% от выборочной совокупности) характеризуются низким уровнем различий в структурах баланса использования зернового сырья в 2017 г. по отношению к 2010 г. Несмотря на это, судить о полном отсутствии структурных изменений нельзя. Согласно шкале Рябцева, существенным структурным различием считается изменение от 15%. На практике приближение значения индекса к верхней границе недостижимо (Елхина, 2015), так как оно означает, что элемент, который ранее занимал незначительно положение в рассматриваемой структуре, стал

занимать ключевое в следующем периоде – 1 или 100%. Следовательно, такая интерпретация будет являться некорректной с учетом абсолютного значения переменных в анализируемой структуре, так как согласно шкале Рябцева большинство изменений будет попадать в интервал несущественных, кроме разве что революционных. В регионах, попадающих в группу менее 15%, фиксируется значительное увеличение удельного веса вывоза зерна (включая экспорт), а также сокращение переработки. На выделенные группы приходится более 44,9 млн т промышленной переработки и 45,9 млн т вывоза зерновых ресурсов. Следовательно, уровень структурных изменений от 3% применительно к данным группам можно считать существенным.

Во-вторых, *путем спецификации комплексной методики анализа структурных сдвигов О. С. Сухарева осуществлена оценка условий импортозамещения и индустриализации по полученным группам регионов*.

В предыдущих исследованиях, посвященных выявлению проблем влияния антироссийских санкций на российскую экономику (в том числе на АПК), была предложена система показателей, позволяющих оценить условия обеспечения продовольственной безопасности в период действия эмбарго (Капогузов, Чупин & Харламова, 2017). В свою очередь, в данной работе предпринята попытка развития подхода О. С. Сухарева (Сухарев, 2013), применительно к оценке структурных изменений в балансе использования зерна.

В качестве индикатора для оценки выполнения условия импортозамещения предлагается использовать показатель, характеризующий участие регионов в международном и межрегиональном сотрудничестве в период до и после санкций. В данном исследовании будет использован параметр Y – доля «чистого вывоза» во внутреннем товарообороте региона по РФ (разность долей вывоза из рассматриваемого региона в другие регионы России и за ее пределы и ввоза во внутреннем товарообороте). При расчете интенсивности структурных изменений рассчитывается параметр ΔY. При значении $\Delta Y < 0$ – условие импортозамещения выполняется. Помимо этого при проведении расчетов также предлагается использовать параметр $X = d(IV) - d(III)$, где $d(IV)$ – доля использования зернового сырья на переработку и сельскохозяйственные нужды крестьянскими (фермерскими) и личными (подсобными) хозяйствами, $d(III)$ – доля использования зернового сырья промышленными предприятиями. В условиях индустриализации $\Delta X < 0$.

Результаты проведения комплексной оценки, включающей расчет данных параметров, а также массы структурных сдвигов, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты комплексной оценки структурных изменений

Границы интервалов среднего темпа роста Индекса Гатева, %	Границы интервалов меры структурных различий по индексу Рябцева						Среднее значение параметра
	<0,03	0,03–0,07	0,07–0,15	0,15–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	
>41,04							
ΔY			–0,0248				–0,0248
ΔX			0,0249				0,0249
Масса структурного сдвига			0,2819				0,2819
26,93–41,04							
ΔY	0,0397	–0,0020					0,0258
ΔX	0,1040	0,0267					0,0782
Масса структурного сдвига	0,1210	0,2410					0,1610

Окончание табл. 2

Границы интервалов среднего темпа роста Индекса Гатева, %	Границы интервалов меры структурных различий по индексу Рябцева						Среднее значение параметра
	<0,03	0,03–0,07	0,07–0,15	0,15–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	
12,83–26,93							
ΔY	0,2800	–0,0141	0,3798		–0,5180		–0,0184
ΔX	0,1038	0,0001	0,1034		0,1036		0,0864
Масса структурного сдвига	0,0996	0,1506	0,2877		0,5074		0,2754
–1,27–12,83							
ΔY	–0,3163	–0,2931	–0,0869			–0,9356	–0,3412
ΔX	0,0485	0,0108	0,0399			0,0519	0,0309
Масса структурного сдвига	0,0948	0,2301	0,3133			0,6215	0,2240
–15,37–1,27							
ΔY	–0,2029	0,2123	–0,0071	–0,0153	0,3514	–0,3364	–0,0035
ΔX	0,0295	0,0098	0,0947	0,0475	0,1269	0,3119	0,0619
Масса структурного сдвига	0,1200	0,2035	0,2595	0,4418	0,4673	0,5866	0,2722
–29,48–15,37							
ΔY	–0,1138	–0,1135	0,0467	0,1343			–0,0576
ΔX	0,0169	0,0494	0,0310	–0,0063			0,0259
Масса структурного сдвига	0,1125	0,2090	0,2936	0,4234			0,2005
–43,58–29,48							
ΔY	–0,1501	–0,0828	–0,0224		–0,0078		–0,0654
ΔX	–0,0161	0,0372	0,0967		0,1580		0,0647
Масса структурного сдвига	0,1007	0,2863	0,2956		0,5234		0,2711
<–43,58							
ΔY	–1,0000	0,0664	–0,0441				–0,3259
ΔX	0,0000	–0,0441	0,0901				0,0153
Масса структурного сдвига	0,1361	0,2474	0,3279				0,2371
Среднее по полю ΔY	**–0,1664**	**–0,0618**	**0,0236**	**0,0221**	**–0,0682**	**–0,6360**	**–0,0977**
Среднее по полю ΔX	**0,0372**	**0,0163**	**0,0692**	**0,0340**	**0,1238**	**0,1819**	**0,0495**
Среднее по полю Масса структурного сдвига	**0,1110**	**0,2198**	**0,2915**	**0,4372**	**0,4946**	**0,6041**	**0,2419**

Источник: расчеты авторов

Таким образом, исходя из проведенных расчетов, в анализируемых регионах фиксируется выполнение условия импортозамещения (с точки зрения выбранного параметра). В первую очередь позитивный структурный сдвиг обусловлен сокращением доли импорта в суммарном товарообороте при стабильном уровне объемов отгрузок

между российскими регионами. При этом следует отметить несущественное влияние параметра индустриализации. В большинстве групп отмечается сокращение доли промышленной переработки зерна к доле использования на переработку и сельскохозяйственные нужды (включая производство кормов) экономическими субъектами разных типов: сельскохозяйственными организациями (СХО), крестьянско-фермерскими хозяйствами (КФХ) и личными подсобными хозяйствами (ЛПХ). Учитывая сильную зависимость между массой структурного сдвига и параметром ΔX, структурные различия в балансе использования зерна обусловлены приростом потребления на сельскохозяйственные нужды.

Делаем вывод: несмотря на положительные тенденции в области сельского хозяйства, а именно увеличение посевных площадей и рост урожайности, существенных положительных структурных сдвигов в балансе использования зерновых ресурсов не произошло. Большая часть регионов демонстрирует приоритет экспортной составляющей, что обусловлено отсутствием спроса на дополнительный урожай внутри территорий. Рыночная ситуация (в том числе уровень цен), в свою очередь, определяется увеличением объема экспорта. Следует отметить увеличение объема зерновых ресурсов, используемых для переработки и нужд сельского хозяйства, что также свидетельствует о росте внутрипроизводственного потребления агрохолдингов. Однако этот рост не позволяет увеличить объем предложения зерновых на внутренний рынок, тогда как нарастание экспорта неизбежно приводит к повышению закупочных цен для промышленных переработчиков.

Преграды и возможности импортозамещения в условиях структурных сдвигов

Согласно ранее проведенным исследованиям (Чупин, Алещенко & Алещенко, 2017), спрос на зерновое сырье до 2020 г. будет в значительной мере ниже уровня предложения, что станет способствовать усилению тенденций по росту межрегионального товарооборота и экспорта. Согласно прогнозу емкости рынка пшеницы на основе моделей межрегионального межотраслевого баланса, к 2020 г. коэффициент использования зернового сырья составит по ЦФО 76,5% (–1,5 п.п. к 2015 г.), ПФО – 63,9% (–2,2 п.п.). Увеличение количества используемого сырья прогнозируется лишь в УФО, ЮФО и СКФО на фоне снижения емкости рынка. Однако нестабильность геополитической ситуации, а также принятие Федерального закона РФ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и (или) иных иностранных государств» могут привести к переориентации направлений движения зернового сырья с запада на восток. Учитывая ожидаемое снижение объемов сбора пшеницы в СФО (к 2020 г. на 237,4 тыс. т (–26%)) и незначительные темпы увеличения выпуска продукции переработки (87,3 тыс. т (+4,2%)), можно спрогнозировать более чем существенное увеличение экспорта зернового сырья из СФО (в том числе в Китай до 4–5 млн т в год).

Однако для увеличения экспорта зерна из СФО и других регионов России на восток требуется наличие инфраструктурных объектов, которые на сегодняшний день либо отсутствуют, либо морально и физически устарели. СФО замыкает группу регионов отстающего развития в сфере сельского хозяйства (средняя урожайность по группе регионов 18,5 ц на 1 га). Главной причиной отставания Сибири от регионов центральной части России (ЦФО, ЮФО и т.п.) является отсутствие инвестиций в сельскохозяйственные технологии, а именно в селекцию новых сортов зерновых культур, создание высокоэффективной инфраструктуры (в том числе современных элеваторов) и мелиорацию почвы.

На уровне регионов СФО и ДФО не развиты практики по использованию минеральных удобрений, в результате чего возникает ситуация нерационального использования структуры посевных площадей. Более 30% пахотных земель являются незадей-

ствованными, что существенно сказывается на бонитете почв. Согласно данным ФСГС, количество посевных площадей в СФО сократилось более чем на 19% к уровню 1990 г. Усложняется ситуация использованием семян третьей и четвертой репродукции. По оценкам СФНЦА РАН, большая часть семян, используемая аграриями, произведено кустарным образом, имеет низкую устойчивость к болезням и засухе. При этом действенных селекционных семеноводческих центров в регионах Сибири еще не создано по причине трудностей привлечения инвестиций от коммерческого сектора.

Для решения данных проблем необходимо развивать не только экспортное направление, но и стимулировать внутренний спрос на зерновое сырье в регионах СФО и ДФО. Однако развитие мукомольной промышленности не перспективно при условии отсутствия положительных перемен на рынке зернового сырья и инвестиций в техническое перевооружение мельниц по причине дефицита качественного сырья. Зерновое сырье с высоким содержанием клейковины вывозится в ЦФО и СЗФО. Объем потребления муки всех видов в данных регионах составляет более 4 млн т в год (свыше 30% от валового потребления муки по РФ). При этом для регионов СФО характерен низкий уровень потребления муки относительно среднего по РФ, приходящейся на душу населения (99,7 кг на 1 чел. в год).

Наиболее перспективной альтернативой могут стать инвестиционные проекты в области глубокой переработки зерна. Анализ ситуации на мировом рынке продукции глубокой переработки зерновых культур, проведенный на основе маркетинговых исследований компаний и USDA Foreign Agricultural Service, позволяет отметить ряд тенденций:

Во-первых, исходя из динамики спроса, мировой спрос на крахмалы вырастет к 2025 г. на 23% в первую очередь за счет азиатских рынков (среднегодовой темп роста 2,2%). Развитие производства крахмала в России во многом зависит от ситуации в смежных отраслях (в особенности пищевой промышленности). Если до недавнего времени основным драйвером рынков крахмалов и крахмалопродуктов служило пивоварение, то сейчас развитие отрасли определяется динамикой рынка глюкозно-фруктозных сиропов (ГФС), которые постепенно замещают сахар (с 2010 по 2015 г. рост цен на сахар составил более 8% в год). Кроме того, при отмене европейских квот следует ожидать увеличение валового выпуска ГФС.

Во-вторых, потенциал импортозамещения биопродуктов в РФ – более 65 тыс. т (в основном за счет аминокислот и глюкозно-фруктозного сиропа)[5]. Исходя из растущей потребности экономики в комбикормах, обусловленной положительной динамикой в животноводстве (в особенности в СФО и ЦФО), производство аминокислот является одним из наиболее перспективных направлений глубокой переработки зерна. По прогнозам Российского зернового союза, ниша российского рынка лизина (как белковой добавки к комбикорму) в ближайшее десятилетие будет расти. Следовательно, реализация проектов по производству аминокислот в ближайшие несколько лет сможет обеспечить более чем существенное конкурентное преимущество регионам. Как правило, дефицит аминокислот у животных удовлетворяется российскими производителями за счет добавления к фуражному зерну соевых шротов, жмыхов рапса и мясокостной и рыбной муки. В случае высокой урожайности сои цены на лизин в значительной мере снижаются. Однако даже в условиях низкой цены на субституты лизина его физическая и экономическая доступность для многих сельхозтоваропроизводителей ограничена.

В-третьих, следует ожидать развитие производства глютена (+23,4% к 2025 г.) в первую очередь за счет азиатских стран. В странах ЕС и Северной Америки рост объемов производства и потребления не ожидается по причине перенасыщенности рын-

[5] Рынок продукции глубокой переработки зерна в РФ: состояние, перспективы // Центр развития ВШЭ. (https://dcenter.hse.ru/data/2017/03/10/1169322892/Рынок%20продукции%20глубокой%20переработки%20зерна%20в%20РФ%202016.pdf – Дата обращения: 04.05.2018).

ков и отсутствия проектов по расширению производственных мощностей[6]. Оценивая потенциал российского рынка глютена, следует сказать о том, что мукомольная и хлебопекарная промышленность, несмотря на низкий уровень потребления клейковины, в скором времени будет вынуждена прибегнуть к дополнительному источнику белка. Это вызвано в первую очередь активным использованием в производстве муки пшеницы «слабых» сортов.

В-четвертых, учитывая насыщенность американского рынка сухой барды (DDGS) и ограничения ЕС на ввоз генномодифицированных продуктов, следует отметить отсутствие перспектив расширения объемов производства DDGS в США. Также следует ожидать увеличение объемов производства и потребления биоэтанола в странах ЕС. В 2015 г. Европейским парламентом одобрены изменения в Директиву «О возобновляемых источниках энергии (RED)» 2009/28/ЕС, касающиеся увеличения до 7% квоты содержания биокомпонентов топлива (в настоящее время доля биоэтанола составляет 3,3–4,3%)[7]. Данные нормативы могут в значительной мере повлиять на объемы выпуска этанола и, как следствие, DDGS (потенциал роста до 0,9 млн т в 2020 г).

Таким образом, инвестиционные проекты в области глубокой переработки зерновых обладают существенным потенциалом по импортозамещению. Однако в условиях структурных изменений в балансе использования зерна их реализация без активной государственной поддержки не представляется возможной. Позиция обновленного руководства Министерства сельского хозяйства Российской Федерации должна учитывать неизбежность развития собственных производств по глубокой переработке зерна, а не «прятать завязанные шнурки, чтобы не болтались». В данном случае государственная поддержка может быть предусмотрена как на основе проектного финансирования, так и в форме специального инвестиционного контракта. Однако ключевым моментом все же должен стать пересмотр акцизов на биоэтанол, а также его законодательное определение. В случае установления обязательного содержания даже 5% биоэтанола в бензине объем производства данного продукта в России существенно возрастет, следовательно, также увеличится внутренний спрос на зерновое сырье.

Дальнейшей перспективой исследования видится количественная оценка факторов, оказывающих влияние на цену пшеницы, а также построение модели, позволяющей определить оптимальные размеры экспортных пошлин на зерновое сырье, как инструмента государственной поддержки АПК.

ЛИТЕРАТУРА

Аганбегян, А. Г. (2017). Сельское хозяйство – локомотив социально-экономического роста в России // *ЭКО*, 5, 5–22.

Алещенко, В. В. и Алещенко, О. А., Чупин, Р. И. (2017). Прогнозирование емкости рынка пшеницы на основе построения модели межрегионального межотраслевого баланса // *Маркетинг в России и за рубежом*, 1(117), 78–92.

Барсукова, С. Ю. (2016). Дилемма «фермеры-агрохолдинги» в контексте импортозамещения // *Общественные науки и современность*, 5, 63–74.

Барсукова, С. Ю. (2017). Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: декларация о намерениях или вектор аграрной политики? с. 135–146 / В кн.: Пугачева М. Г. и Жарков В. П. (ред.) Пути России. Война и мир: Сборник статей, т. 22. Материалы XXII Международного симпозиума 27–28 марта 2015 г. Моск. высш. шк. соц. и экон. наук. СПб. [и др.]: Нестор-История, 292 с.

Беркович, Л. А. (1989). Взаимосвязь процессов интенсификации производства и структурных сдвигов в экономике. Новосибирск: Наука.

[6] EU Agricultural Exports, Trade Surplus with U.S. Reach Record Levels in 2015. (https://www.fas.usda.gov/data/eu-agricultural-exports-trade-surplus-us-reach-record-levels-2015 – Дата обращения: 04.05.2018).

[7] EU Biofuels Annual 2016 // USDA Foreign Agricultural Service. (https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Biofuels%20Annual_The%20Hague_EU-28_6-29-2016.pdf – Дата обращения: 10.05.2018).

Гумеров, Р. Р. и Гусева, Н. В. (2018). Об эффектах и парадоксах импортозамещения в контексте национальной продовольственной безопасности // *ЭКО*, 2, 90–102.

Елисеева, И. И. (2003). Социальная статистика. М.: Финансы и статистика.

Елхина, И. А. (2015). Оценка структурных сдвигов и различий региональных хозяйственных систем Юга России // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, 6(4), 103–110.

Капогузов, Е. А., Чупин, Р. И. и Харламова, М. С. (2017). Институциональные альтернативы продовольственного эмбарго в условиях новой волны антироссийских санкций (на материалах мясной промышленности) // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, 8(3), 23–35.

Нуреев, Р. М. (2001). *Экономика развития: модели становления рыночной экономики*. М.: ИНФРА-М.

Нуреев, Р. М. и Петраков, П. К. (2016). Экономические санкции против России: ожидания и реальность // *Мир новой экономики*, 3, 14–31.

Нуреев, Р. М. и Бусыгин, Е. Г. (2017). Российский агропромышленный комплекс в условиях экономических санкций: проблемы повышения эффективности политики импортозамещения // *Журнал экономической теории*, 4, 8–25.

Рябцев, В. М. и Чудилина, Г. И. (2001). *Региональная статистика*, М.: МИД.

Сухарев, О. С. и Малявина, А. В. (2008). Структурные изменения и методы их исследования в экономической теории // *Журнал экономической теории*, 2, 122–139.

Сухарев, О. С. (2012a). Оценка структурных сдвигов в экономике России // Доклад на семинаре у проф. И. А. Погосова (http://inecon.org/docs/Sukharev_seminar_20131024.pdf – Дата обращения: 25.04.2018).

Сухарев, О. С. (2012b). Структурный анализ экономики. М.: Финансы и статистика.

Сухарев, О. С. (2013). К разработке комплексной методики анализа структурных сдвигов // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 13, 36–42.

Титов, В. А. (2006). Методологические подходы к анализу структурных преобразований экономики // *Транспортное дело России*, 12(IV), 45–47.

Тулохонов, А. К. (2018). Вновь о «борьбе» с урожаем, или Куда идет локомотив российской экономики // *ЭКО*, 4, 102–116.

Шевченко, И. К. и Развадовская, Ю. В. (2012). Методы анализа структурных преобразований экономики промышленного сектора в условиях становления нового технологического уклада // *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*, 2, 111–119.

Araujo-Enciso, S. R. et al. (2017). Eurasian Grain Markets in an Uncertain World: A Focus on Yield Variability and Harvest Failures in Russia, Ukraine and Kazakhstan and Their Impact on Global Food Security, pp. 247–257 / In: Gomez y Paloma S., Mary S., Langrell S. and Ciaian P. (eds.) The Eurasian Wheat Belt and Food Security Global and Regional Aspects. Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-33239-0.

Djuric, I. and Götz, L. (2018). Do export restrictions reduce domestic price volatility? Evidence from the wheat export controls in Kazakhstan, Russia and Ukraine, pp. 115–128 / In: Pfaffenzeller S. (ed.) Global Commodity Markets and Development Economics, Routledge Studies in Development Economics. Routledge.

Fagerberg, J. (2000). Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study // *Structural Change and Economic Dynamics*, 11(4), 393–411.

Metcalfe, J. S., Foster, J. and Ramlogan, R. (2006). Adaptive Economic Growth // *Cambridge Journal of Economics*, 30(1), 7–32.

Namsaraev, Z. B. et al. (2018). Current status and potential of bioenergy in the Russian Federation // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 81, 625–634.

Nurkse, R. (1952). Growth in Underdeveloped Countries: Some International Aspects of the Problem of Economic Development // *American Economic Review*, 3, 571–582.

Smutka, L. et al. (2016). Agrarian import ban and its impact on the Russian and European Union agrarian trade performance // *Agricultural Economics (Zemědělská Ekonomika)*, 62(11), 493–506.

Schierhorn, F. et al. (2014). The potential of Russia to increase its wheat production through cropland expansion and intensification // *Global Food Security,* 3(3-4), 133–141.

Visser, O., Spoor, M. and Mamonova, N. (2014). Is Russia the emerging global 'breadbasket'? Re-cultivation, agroholdings and grain production // *Europe-Asia Studies*, 66(10), 1589–1610.

Wengle, S. (2016). The Domestic Effects of the Russian Food Embargo // *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, 24(3), 281–289.

REFERENCES

Aganbegyan, A. G. (2017). Agriculture – the locomotive of socio-economic growth in Russia. *ECO*, 5, 5–22. (In Russian.)

Aleshchenko, V. V., Aleshchenko, O. A. and Chupin, R. I. (2017). Forecasting the capacity of the wheat market based on the construction of a model of interregional interindustry balance. *Marketing in Russia and abroad*, 1(117), 78–92. (In Russian.)

Araujo-Enciso, S. R. et al. (2017). Eurasian Grain Markets in an Uncertain World: A Focus on Yield Variability and Harvest Failures in Russia, Ukraine and Kazakhstan and Their Impact on Global Food Security, pp. 247–257 / In: Gomez y Paloma S., Mary S., Langrell S. and Ciaian P. (eds.) The Eurasian Wheat Belt and Food Security Global and Regional Aspects. Springer, DOI: 10.1007/978-3-319-33239-0.

Barsukova, S. (2016). Dilemma «farmers-agroholdings» in the context of import substitution. *Social Sciences and Modernity*, 5, 63–74. (In Russian.)

Barsukova, S. (2017). Doctrine of food security of the Russian Federation: declaration of intent or vector of agrarian policy? pp. 135–146 / In: Pugacheva M. G. and Zharkov V. P. (Eds.) Ways of Russia. War and Peace. Collection of articles, vol. 22. Proceedings from of the XXII International Symposium, March 27–28, 2015, Moscow. St. Petersburg [and others]: Nestor-History Publ, 292 p. (In Russian.)

Berkovich, L. A. (1989). Interrelation of the processes of production intensification and structural shifts in the economy. Novosibirsk: Nauka Publ. (In Russian.)

Djuric, I. and Götz, L. (2018). Do export restrictions reduce domestic price volatility? Evidence from the wheat export controls in Kazakhstan, Russia and Ukraine, pp. 115–128 / In: Pfaffenzeller S. (ed.) Global Commodity Markets and Development Economics, Routledge Studies in Development Economics. Routledge.

Eliseeva, I. I. (2003). Social statistics. Moscow. Finances and Statistics Publ. (In Russian.)

Elkhina, I. (2015). Evaluation of structural shifts and differences in regional economic systems in the South of Russia. *Journal of Economic Regulation,* 6(4), 103–110. (In Russian.)

Fagerberg, J. (2000). Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study. *Structural Change and Economic Dynamics,* 11(4), 393–411.

Gumerov, R. and Guseva, N. (2018). On the effects and paradoxes of import substitution in the context of national food security. *ECO,* 2, 90–102. (In Russian.)

Kapoguzov, E., Chupin, R. and Kharlamova, M. (2017). Institutional alternatives to the food embargo in the context of a new wave of anti-Russian sanctions (on materials from the meat industry). *Journal of Economic Regulation*, 8(3), 23–35. (In Russian.)

Metcalfe, J. S., Foster, J. and Ramlogan, R. (2006). Adaptive Economic Growth. *Cambridge Journal of Economics,* 30(1), 7–32.

Namsaraev, Z. B. et al. (2018). Current status and potential of bioenergy in the Russian Federation. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 81, 625–634.

Nureev, R. (2001). *Development Economics: Models of Market Economy Formation*. Moscow: Publishing house INFRA-M. (In Russian.)

Nureev, R. and Busygin, E. (2017). The Russian Agro-Industrial Complex in the Conditions of Economic Sanctions: Problems of Improving the Effectiveness of Import-Substitution Policy. *Journal of Economic Theory*, 4, 8–25. (In Russian.)

Nureev, R. and Petrakov, P. (2016). Economic sanctions against Russia: expectations and reality. *The world of a new economy*, 3, 14–31. (In Russian.)

Nurkse, R. (1952). Growth in Underdeveloped Countries: Some International Aspects of the Problem of Economic Development. *American Economic Review,* 3, 571–582.

Ryabtsev, V. and Chudilina, G. (2001). Regional statistics. Moscow: MFA Publ.

Schierhorn, F. et al. (2014). The potential of Russia to increase its wheat production through cropland expansion and intensification. *Global Food Security,* 3(3-4), 133–141.

Shevchenko, I. and Razvadovskaya, Y. (2012). Methods of analysis of structural transformations of the economy of the industrial sector in the conditions of formation of a new technological order. *Public and municipal management. Scientific notes of SCAGS*, 2, 111–119. (In Russian.)

Smutka, L. et al. (2016). Agrarian import ban and its impact on the Russian and European Union agrarian trade performance. *Agricultural Economics (Zemědělská Ekonomika)*, 62(11), 493–506.

Sukharev, O. (2012a). Evaluation of structural changes in the Russian economy. A report at a seminar by Prof. I.A Pogosov (http://inecon.org/docs/Sukharev_seminar_20131024.pdf – Accessed Date: 25.04.2018). (In Russian.)

Sukharev, O. (2012b). Structural analysis of the economy. Moscow: Finances and Statistics Publ. (In Russian.)

Sukharev, O. (2013). To the development of a comprehensive methodology for analyzing structural shifts. *National interests: priorities and security*, 13, 36–42. (In Russian.)

Sukharev, O. and Malyavina, A. (2008). Structural changes and methods of their study in economic theory. *Journal of Economic Theory*, 2, 122–139. (In Russian.)

Titov, V. (2006). Methodological approaches to the analysis of structural transformations of the economy. *Transport business of Russia*, 12(IV), 45–47. (In Russian.)

Tulokhonov, A. (2018). Again about the «struggle» with the harvest, or where the locomotive of the Russian economy is going. *ECO*, 4, 102–116. (In Russian.)

Visser, O., Spoor, M. and Mamonova, N. (2014). Is Russia the emerging global 'breadbasket'? Re-cultivation, agroholdings and grain production. *Europe-Asia Studies*, 66(10), 1589–1610.

Wengle, S. (2016). The Domestic Effects of the Russian Food Embargo. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, 24(3), 281–289.

Приложение А

Группы регионов по интенсивности и уровню структурных изменений в балансе использования зерна

Границы интервалов среднего темпа роста индекса Гатева, %	Границы интервалов меры структурных различий по Индексу Рябцева						Частотное распределение российских регионов по уровню структурных различий баланса использования зерна
	<0,03	0,03–0,07	0,07–0,15	0,15–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	
>41,04			Липецкая область				1
26,93–41,04	Новгородская область, Ярославская область	Пермский край					3
12,83–26,93	Кировская область, Республика Марий Эл	Свердловская область	Амурская область		Амурская область, Республика Калмыкия		6
(–1,27)–12,83	Омская область, Ставропольский край, Томская область, Удмуртская Республика	Вологодская область, Приморский край, Адыгея, Тверская область, Тульская область	Нижегородская область			Республика Дагестан	11
(–15,37)–(–1,27)	Алтайский край, Владимирская область, Московская область, Пензенская область, Челябинская область, Чувашская Республика	Забайкальский край, Ивановская область, Красноярский край, Рязанская область	Республика Башкортостан, Тюменская область	Саратовская область, Республика Северная Осетия, Карачаево–Черкесская Республика	Калужская область, Самарская область	Смоленская область	18

Окончание приложения А

Границы интервалов среднего темпа роста индекса Гатева, %	**Границы интервалов меры структурных различий по Индексу Рябцева**						**Частотное распределение российских регионов по уровню структурных различий баланса использования зерна**
	<0,03	**0,03–0,07**	**0,07–0,15**	**0,15–0,3**	**0,3–0,5**	**0,5–0,7**	
(–29,48)–(–15,37)	Воронежская область, Краснодарский край, Курская область, Оренбургская область, Ростовская область, Тамбовская область	Костромская область, Ленинградская область, Республика Мордовия	Волгоградская область, Кабардино–Балкарская Республика, Ульяновская область				**13**
(–43,58)–(–29,48)	Иркутская область, Курганская область	Белгородская область	Калининградская область, Псковская область, Республика Татарстан		Брянская область		**7**
<(–43,58)	Чеченская Республика	Орловская область	Астраханская область				**3**
Частотное распределение российских регионов по интенсивности структурных сдвигов баланса использования зерна в период 2011–2017 гг.	**23**	**16**	**12**	**4**	**5**	**2**	**62 региона**

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-140-149

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРУКТУРЫ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Николай РОГАЛЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
кафедра тепловых электрических станций,
Национальный исследовательский университет
«Московский энергетический институт»,
Москва, Россия,
e-mail: rogalevnd@mpei.ru;

Евгения СУХАРЕВА,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики в энергетике и промышленности,
Национальный исследовательский университет
«Московский энергетический институт»,
Москва, Россия,
e-mail: sukharevayev@mpei.ru;

Гжегож МЕНТЕЛ,

PhD,
кафедра количественных методов,
факультет менеджмента,
Ржешовский технологический университет,
Жешув, Польша,
и Центр энергетических исследований,
Пражская бизнес-школа,
Прага, Чехия,
e-mail: gmentel@prz.edu.pl;

Яцек БРОЖИНА,

PhD,
кафедра количественных методов,
факультет менеджмента,
Ржешовский технологический университет,
Жешув, Польша,
e-mail: jacek.brozyna@prz.edu.pl

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

В данной статье рассматриваются экономические подходы, которые могут быть использованы для улучшения функционирования рынков электроэнергии. Комбинированное производство электроэнергии и тепла на ТЭЦ является наиболее эффективным процессом комплексного энергоснабжения потребителей, обеспечивающим минимальные

© Н. Рогалев, Е. Сухарева, Г. Ментел, Я. Брожина, 2018

удельные расходы топлива и формирующим значительные резервы снижения тарифов на электроэнергию. Однако обязательное участие ТЭЦ в торгово-экономических отношениях оптового рынка электроэнергии привело к снижению их тепловой нагрузки и функционированию в низкоэкономичных режимах с постепенным вытеснением их производственных мощностей в зону вынужденной генерации электроэнергии. В свою очередь, повышенные затраты на производство электроэнергии на ТЭЦ стали перекладываться на тепло, что вызвало снижение эффективности централизованной системы теплоснабжения потребителей и спровоцировало их переход на существенно менее эффективные котельные малой мощности, что стало причиной значительного перерасхода топлива в отрасли. Наша статья предлагает структурно-организационное решение данной проблемы, заключающееся в совершенствовании модели оптового и розничного рынков электроэнергии и сложившихся торгово-экономических отношений рыночных субъектов. Ключевым положением предложения является возвращение ТЭЦ с оптового энергорынка на региональные рынки электроэнергии, что позволит им вернуть свои позиции основного поставщика тепловой энергии, создаст условия для заключения прямых договоров между потребителями и местными электростанциями, а также развития конкуренции на розничном рынке и создания местных генерирующих мощностей.

Ключевые слова: *рынки электроэнергии; теплофикационные электростанции; конкурентоспособность; тарифы; потребители*

ECONOMIC APPROACHES FOR IMPROVING ELECTRICITY MARKET

Nikolay ROGALEV,

Doct. Econ. (DSc), Professor,
Department of Thermal Power Plants,
National Research University «Moscow Power Engineering Institute»,
Moscow, Russian Federation,
e-mail: rogalevnd@mpei.ru;

Yevgenya SUKHAREVA,

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Department of Economics in Power Engineering and Industry,
National Research University «Moscow Power Engineering Institute»,
Moscow, Russian Federation,
e-mail: sukharevayev@mpei.ru;

Grzegorz MENTEL,

PhD,
Department of Quantitative Methods,
Faculty of Management,
Rzeszow University of Technology,
Rzeszow, Poland,
and Centre for Energy Studies,
Prague Business School,
Prague, Czech Republic,
e-mail: gmentel@prz.edu.pl;

Jacek BROŻYNA,

PhD,
Department of Quantitative Methods,
Faculty of Management,
Rzeszow University of Technology,
Rzeszow, Poland,
e-mail: jacek.brozyna@prz.edu.pl

This paper focuses on the economic approaches that can be used for improving the functioning of the electricity markets. The combined production of electricity and heat at the combined heat and power (CHP) is the most profitable complex energy supply which ensures the minimum specific fuel consumption and forms the reserve of reduce of electricity tariffs. However, the obligatory participation of the CHP in the trade and economic relations of the wholesale electricity market led to a decrease in their heat load and functioning in low-economic modes with the gradual displacement of their production capacities into the zone of forced generation of electricity. In turn, the increased costs for electricity generation at CHP plants began to be shifted to heat, which caused a decrease in the efficiency of the centralized system of heat supply to consumers and triggered their transition to significantly less efficient low-capacity boiler houses, which caused a significant over-expenditure of fuel in the energy industry. Our paper proposes a structural and organizational solution to this problem, which consists in improving the model of the wholesale and retail electricity markets and the existing trade and economic relations of market entities. The key provision of the proposal is the return of the CHP from the wholesale energy market to the regional electricity markets, which will enable them to regain their positions as the main supplier of heat energy, create conditions for concluding direct contracts between consumers and local power plants, and develop competition in the retail market and build local generating capacities.

Keywords: *economic modeling; electricity markets; competitiveness; energy tariffs; consumer demand*

JEL classifications: *Q40; Q48; L11; L94*

Введение

В России, как и в других многих посткоммунистических экономиках бывшего социалистического блока, в основном завершена структурная реформа электроэнергетики, образовано большое количество субъектов хозяйствования и функционирует оптовый рынок электроэнергии (Jiroudková et al., 2015; Štreimikienė et al., 2016; Lisin et al., 2016; Brożyna et al., 2018). Однако полноценный розничный рынок электроэнергии до сих пор не сформирован. Это объясняется принятой неудачной моделью оптового рынка электроэнергии, согласно которой на оптовый рынок выведены электростанции с мощностью 5 МВт и выше (Maximov et al., 2008; Lisin et al., 2015a; Lisin et al., 2015b; Strielkowski & Lisin, 2016; Rogalev et al., 2017; Lisin et al., 2018).

В данных условиях создание местных генерирующих мощностей для поставки электроэнергии на розничный рынок становится экономически нецелесообразным, что препятствует развитию конкуренции на розничном рынке между гене-

рирующими компаниями (Stoft, 2002; Lisin & Strielkowski, 2014; Lisin et al., 2018). В связи с этим потребители не могут воспользоваться дешевой электроэнергией, производимой местными электростанциями, поскольку генерирующие компании как участники оптового энергорынка вынуждены вначале поставить электроэнергию на оптовый рынок, а потребители приобрести ее с оптового рынка, заплатив при этом все дополнительные рыночные надбавки, включающие издержки администратора торговой системы, системного и коммерческого операторов. На текущий момент все совершенствование правил функционирования розничного рынка сводится в основном к развитию конкуренции между энергосбытовыми компаниями за потребителя, что является недостаточным для снижения стоимости электроэнергии в регионах.

С наибольшими проблемами при выходе на оптовый энергорынок столкнулись ТЭЦ, чьи производственные мощности изначально были предназначены в соответствии с технологическими особенностями комбинированного производства энергетической продукции для экономичного комплексного энергоснабжения потребителей на региональных рынках (Rogalev et al., 2007; Lisin et al., 2015a). Массовый вывод ТЭЦ на оптовый рынок привел к тому, что данный эффективный когенератор электроэнергии и тепла, работая в неоптимальных режимах, не смог конкурировать с крупными КЭС и АЭС и был отнесен действующей структурой рынка в разряд вынужденных поставщиков электроэнергии. Таким образом, обязательное участие ТЭЦ на оптовом рынке привело к тому, что производство электроэнергии на их генерирующих мощностях зачастую осуществляется без тепловой нагрузки и является убыточным. В свою очередь, повышенные затраты на производство электроэнергии на ТЭЦ в неэффективных режимах работы перекладываются на тепло, а рост стоимости тепловой энергии приводит к уходу крупных промышленных потребителей тепла из централизованных систем теплоснабжения и организации локальных источников тепловой энергии – котельных (Zeigarnik, 2006; Lisin et al., 2016). Производство тепла на ТЭЦ замещается существенно менее эффективными котельными малой мощности, и в результате в отрасли тратятся миллионы тонн топлива напрасно.

Выход из сложившейся ситуации видится в нахождении места ТЭЦ в рыночной организации производства энергетической продукции, позволяющего им преимущественно функционировать в наиболее эффективном теплофикационном режиме работы. Ввиду того что теплофикация обеспечивает минимальные удельные расходы топлива и создает значительные резервы снижения тарифов на электроэнергию, поиск эффективных структурно-организационных решений, повышающих конкурентоспособность ТЭЦ в рыночных условиях, является одной из важнейших задач, стоящих перед энергетической отраслью.

Анализ оптового энергорынка

Основу электроэнергетической отрасли России формируют крупные ТЭС, ГЭС и АЭС, особенностями которых является большой радиус покрытия нагрузок потребителей. Доля крупных электростанций (600 МВт и более) составляет более 60% от всей установленной мощности единой энергосистемы страны (Proskuryakova et al., 2015; Favorskii et al., 2017). Они обеспечивают электроэнергией большинство городов и населенных пунктов страны через протяженные электрические сети и каскады понизительных подстанций. Вместе с тем городские и сельские населенные пункты получают электроэнергию от местных ТЭЦ с общей установленной мощностью около 70 млн кВт (43% в структуре мощности ТЭС), функционирующих с теплофикационной загрузкой в среднем 50%, обеспечивающей экономию топлива в объеме 20 млн т.у.т. ежегодно (Lisin et al., 2016). На рис. 1 приведена структура электрических мощностей единой энергосистемы страны.

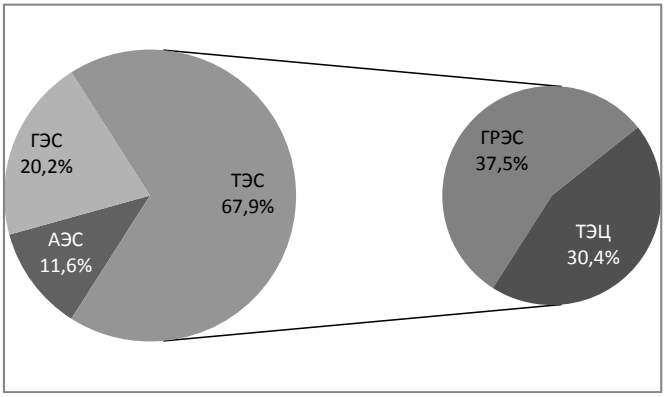

Рис. 1. Структура электрических мощностей энергосистемы страны
Источник: Own results based on Information Review (2017)

Несмотря на развитие ГЭС и АЭС, в стране преобладает производство электроэнергии на тепловых электростанциях, использующих органическое топливо. Доля малой распределенной генерации, включающей ВИЭ, составляет не более 1,5%.

Велика роль тепловых электростанций и в теплоснабжении, где на долю ТЭЦ приходится около 37% нагрузки потребителей тепла. В целом, вырабатывая около 40% энергетической продукции, ТЭЦ расходуют только 12% органического топлива, поступающего на нужды тепло- и электроэнергетики, что говорит о высокой значимости когенерации для российской энергетической отрасли (Lisin et al., 2015; Stennikov et al., 2016). Вместе с тем на сегодняшний день централизованное теплоснабжение от ТЭЦ зачастую оказывается затратным для потребителя ввиду слабой приспособленности данного вида генерации к функционированию в сложившихся рыночных условиях, а также значительных издержек на передачу тепловой энергии, что обусловлено протяженностью и изношенностью тепловых сетей. Такие факторы, как снижение промышленной тепловой нагрузки, переход крупных потребителей на локальные источники тепла, рост потребности в электроэнергии, значительно превышающий увеличение потребности в тепловой энергии в городах, ошибочная тарифная политика и сложившаяся нерациональная рыночная структура в энергетике, в последние годы приводят к существенному уменьшению когенерации на действующих тепловых электрических станциях (рис. 2).

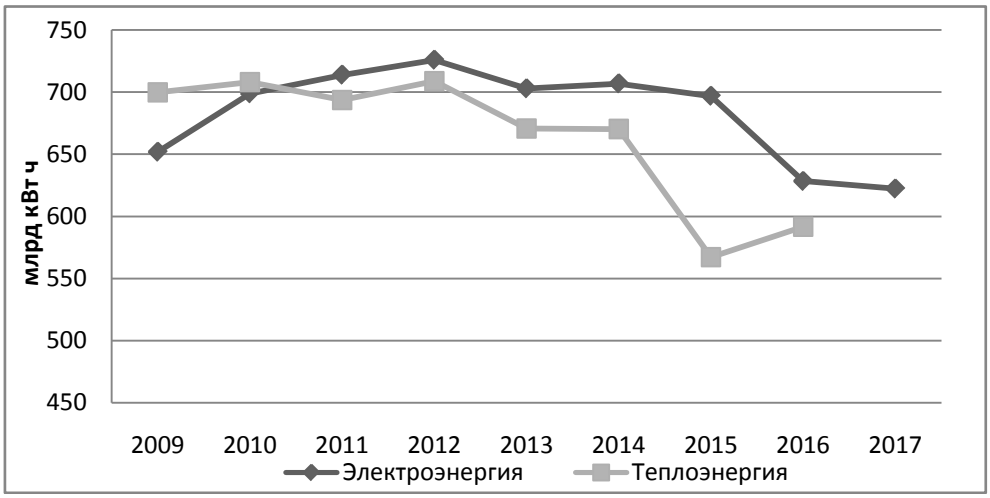

Рис. 2. Динамика изменения комбинированного производства энергетической продукции на действующих тепловых электростанциях
Источник: Own results based on Energy Bulletin (2018)

Наиболее существенными факторами, повлекшими постепенное снижение доли когенерационной выработки на ТЭС, являются введенные в 2006 г. новые правила функционирования оптового и розничного рынка, а в 2008 г. – формирования рынка мощности, предполагающие переход в 2011 г. к полноценной свободной модели купли-продажи электроэнергии и мощности или по результатам проведения конкурентного отбора. В итоге реформ большая часть ТЭЦ оказалась на оптовом рынке электроэнергии, что в последующие годы существенно отразилось на эффективности их работы в новых рыночных условиях. Это привело к существенному росту удельных затрат топлива на производство тепла и электроэнергии по энергосистеме (рис. 3). При этом не допустить дальнейшего увеличения топливных затрат на производство электроэнергии удалось только за счет изменения в 2011 г. правил рынка мощности и введения долгосрочных договоров о поставке мощности (ДПМ), позволивших за счет инвестиционных программ с гарантированным возвратом капитала инвестору с необходимой доходностью в последующие 10 лет осуществлять постепенное технологическое перевооружение энергетической отрасли.

Рис. 3. Динамика изменения удельных расходов топлива на тепловых электрических станциях

Источник: Russian Statistics (2016)

Несмотря на то что в Энергетической стратегии России до 2030 г. первостепенное внимание уделяется развитию когенерации, доля комбинированной выработки на ТЭС продолжает снижаться. Соответственно коэффициент использования топлива на ТЭС снизился с 52% (2008 г.) до 48% (2016 г.). Площадки многих ТЭЦ используются крайне нерационально. Если на КЭС съем мощности с 1 га составляет около 40-45 МВт/га, то с площадок большинства ТЭЦ – 5-10 МВт/га. В табл. 1 приведены агрегированные данные о текущем состоянии когенерации в сопоставлении с плановыми показателями к 2030 г.

Достичь плановых показателей энергоэффективности тепловых электростанций возможно за счет разработки масштабной программы технического перевооружения ТЭЦ с привлечением инвестиций на ее реализацию через обсуждаемый на текущий момент второй этап формирования долгосрочных договоров на поставку мощности. При этом необходимо учитывать, что для инвесторов данные проекты должны быть экономически эффективными. Это подразумевает создание рыночных условий, в которых ТЭЦ будут конкурентоспособными и займут понятную для участников государственно-частного партнерства нишу в рыночной организации производства энергетической продукции, обеспечивающей большую часть времени функционирования ТЭЦ в экономичном теплофикационном режиме.

Таблица 1

Текущие и плановые показатели энергоэффективности ТЭС

Показатели энергоэффективности	2017	2030
Удельный расход топлива на электроэнергию, г.у.т./кВт ч	313	270
Коэффициент полезного использования топлива, %	49	78
КПД ТЭС, % на газе на угле	 36 34	На новых станциях 53-55 41
Доля электроэнергии ТЭС, выработанной на когенерации, %	30	45
Доля отпуска тепла на базе когенерации, %	37	50
Удельный расход топлива на котельных, кг.у.т./Гкал	169,9	155,9

Источник: Energy Strategy (2018a; 2018b).

Достичь плановых показателей энергоэффективности тепловых электростанций возможно за счет разработки масштабной программы технического перевооружения ТЭЦ с привлечением инвестиций на ее реализацию через обсуждаемый на текущий момент второй этап формирования долгосрочных договоров на поставку мощности. При этом необходимо учитывать, что для инвесторов данные проекты должны быть экономически эффективными. Это подразумевает создание рыночных условий, в которых ТЭЦ будут конкурентоспособными и займут понятную для участников государственно-частного партнерства нишу в рыночной организации производства энергетической продукции, обеспечивающей большую часть времени функционирования ТЭЦ в экономичном теплофикационном режиме.

Иерархическая система рынков электроэнергии

Значительные резервы повышения эффективности работы рынка и стабилизации тарифов на электроэнергию лежат в согласованном реформировании оптового и розничного рынков электроэнергии на основе создания полноценного двухуровневого рынка электроэнергии. Необходимо убрать существующий барьер по разнесению генераций на оптовые и розничные рынки, в максимально возможной мере создав условия для заключения договоров между потребителями и местными электростанциями. Таким образом, будет создана конкуренция между производителями электроэнергии на розничных рынках электроэнергии.

Ключевым моментом в совершенствовании структуры рыночных отношений и ценообразования в электроэнергетике является необходимость формирования новой модели розничных рынков электроэнергии, согласно которой основными поставщиками на розничных рынках должны стать местные ТЭЦ.

Сегодня на розничных рынках нет производителей электроэнергии, кроме мелких электростанций разного типа, работающих на электрическую нагрузку в структуре частных предприятий, которые не могут создать конкурентную среду. Можно говорить о том, что розничные рынки представляют всего лишь региональные зоны сбора денег с потребителей гарантирующими поставщиками и множеством других энергосбытовых компаний, между которыми более 10 лет пытаются организовать конкуренцию, необходимую для снижения тарифов. При этом потенциал снижения стоимости электроэнергии за счет конкуренции между энергосбытовыми компаниями достаточно низок и оценивается всего лишь в 0,5% конечной цены электроэнергии.

Весомый эффект конкуренция на розничных рынках принесет только при ее организации в сфере производства электроэнергии и тепла. Для этого необходимо формировать конкурентную среду для всех местных производителей энергетической продукции, способствующей реализации топливно-экономического эффекта на ТЭЦ путем увеличения их тепловой нагрузки и повышения экономической эффективности за счет средств технической модернизации. При этом поставки электроэнергии от электростанций с оптового энергорынка должны выравнивать стоимость электроэнергии на розничных рынках.

Предлагается следующая модель рыночных отношений, обеспечивающая создание двухуровневого (оптового и розничного) конкурентного рынка электроэнергии.

1. Все ТЭЦ возвращаются с оптового на соответствующие розничные рынки и обеспечивают конкуренцию местных производителей энергетической продукции на розничных рынках электроэнергии и локальных рынках тепла за договоры с потребителями.

2. Формируется ценовая конкуренция местных электростанций розничного рынка с поставщиками электроэнергии с оптового рынка, что обеспечит действенный механизм выравнивания цен по всем розничным рынкам.

3. Выдача мощности всех без ограничения потребителей и местных электростанций независимо от их типа и величины установленной мощности осуществляется в сеть межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК) и территориальных сетевых организаций (ТСО).

4. Для местных потребителей на розничный рынок электроэнергия поставляется от местных ТЭЦ по стоимости только теплофикационной выработки электроэнергии с конкурентным участием других местных электростанций (на основе маржинальной цены рынка) и с оптового рынка по цене оптового рынка с учетом дифференцированного тарифа на транспорт по магистральным сетям ФСК ЕЭС.

5. Электроэнергия ТЭЦ, произведенная в конденсационном режиме, предлагается на оптовый рынок для покрытия пиковой части нагрузок и используется как ресурс на рынке системных услуг.

6. Субъектами оптового рынка остаются электростанции оптовых генерирующих компаний (ОГК), ГЭС и АЭС. Конкурентный ценовой отбор на оптовый рынок осуществляется с участием в конкурентном отборе конденсационных «хвостов» ТЭЦ для покрытия пиковой части суммарного графика электрических нагрузок ОРЭМ.

7. Ценовые предложения АЭС и ГЭС на оптовом рынке регулируются государством. Отпускная цена электроэнергии с оптового рынка на розничный определяется как средневзвешенная цена, получаемая из маржинальной цены электроэнергии ТЭС и регулируемых цен поставки электроэнергии от АЭС и ГЭС.

8. Зонами действия конкурентных розничных рынков являются зоны свободного перетока электроэнергии, а также в некоторых случаях территории отдельных крупных субъектов РФ. При этом функции коммерческих операторов таких конкурентных розничных рынков необходимо возложить на гарантирующих поставщиков, что потребует преобразования их в филиалы (отделения) действующего администратора торговой системы (коммерческого оператора оптового рынка).

9. Функции ныне действующих гарантирующих поставщиков необходимо передать региональным отделениям МРСК, обособив их как отдельный вид деятельности.

10. Формируется рынок системных услуг как отдельная торговая площадка на оптовом рынке с обязательным участием на нем на платной основе потребителей с управляемой нагрузкой и промышленных блок-станций.

Предложение о передаче ТЭЦ с оптового на региональные розничные рынки электроэнергии было поддержано научно-технической коллегией НП «НТС ЕЭС». Данное структурно-организационное решение позволит наиболее эффективно формировать и распределять экономию затрат, достигаемую при работе ТЭЦ в теплофикационном

режиме, и обеспечит снижение тарифа на электроэнергию для потребителя. В свою очередь, тепло на региональном рынке должно продаваться по цене не выше цены альтернативной котельной, а некомпенсированные затраты целесообразно переносить на производство электроэнергии.

Заключение

Комбинированная выработка электроэнергии и тепла на тепловых электростанциях является одной из наиболее энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий производства энергетической продукции. Теплофикация обеспечивает минимальные удельные расходы топлива и, таким образом, формирует значительные резервы снижения тарифов на электроэнергию. Для ТЭЦ необходимо формировать рыночные условия, при которых они будут работать преимущественно в теплофикационном режиме, реализуя потенциал экономии топлива в 30% в сравнении с раздельным способом энергоснабжения городов.

Экономическая природа технико-экономической эффективности комбинированного энергоснабжения на ТЭЦ не изменилась при проведенной либерализации электроэнергетической отрасли. Изменению подверглись лишь только торгово-экономические отношения в созданной структуре рынка электроэнергии и мощности. В данной структуре рынка электроэнергии финансовые механизмы, действующие между субъектами рынка, вступили в противоестественное противоречие с экономической эффективностью комбинированного энергоснабжения потребителей и их необходимо привести в соответствие между собой.

В целях преодоления возникшего противоречия и создания эффективной конкуренции за поставки электроэнергии и тепла по приемлемым тарифам необходимо предусмотреть в ФЗ «Об электроэнергетике» возможность ТЭЦ работать на розничных рынках электроэнергии. В данном случае потребители смогут заключать прямые договоры как с местными электростанциями, так и с поставщиками оптового рынка электроэнергии. Таким образом, у потребителей появится реальная возможность выбрать для себя поставщика, производящего наиболее дешевую энергию, а местным электростанциям повысить экономическую привлекательность ценовых предложений за счет работы в экономичных режимах на розничных рынках электроэнергии с минимальными трансакционными издержками.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Brożyna, J., Mentel, G., Szetela, B. and Strielkowski, W. (2018). Multi-seasonality in the TBATS model using demand for electric energy as a case study // *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, 52(1), 229–246. DOI: 10.24818/18423264/52.1.18.14.

Energy Bulletin (2018). Cogeneration Prospects. (http://ac.gov.ru/files/publication/a/16709.pdf – Access Date: 04.05.2018).

Energy Strategy (2018a). Energy strategy of Russia for the period up to 2030. (https://minenergo.gov.ru/node/1026 – Access Date: 04.05.2018).

Energy Strategy (2018b). Energy Strategy of Russia for the period up to 2035 (main provisions). (http://ac.gov.ru/files/content/1578/11-02-14-energostrategy-2035-pdf.pdf – Access Date: 04.05.2018).

Favorskii, O., Filippov, S. and Polishchuk, V. (2017). Priorities in providing Russia's power industry with competitive equipment // *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 87(4), 310–317.

Information Review (2017). Information Review of the System operator of the Unified Energy System. (http://so-ups.ru/fileadmin/files/company/reports/upsreview/2017/ups_review_0117.pdf – Access Date: 04.05.2018).

Jiroudková, A., Rovná, L. A., Strielkowski, W. and Šlosarčík, I. (2015). EU Accession, Transition and Further Integration for the Countries of Central and Eastern Europe // *Economics & Sociology*, 8(2), 11–25. DOI: 10.14254/2071-789X.2015/8-2/1.

Lisin, E., Lozenko, V., Komarov, I. and Zlyvko, O. (2015a). Business competitiveness of Russian power plants in current market situation // *Transformation in Business & Economics*, 14(2B), 557–574.

Lisin, E., Rogalev, A., Strielkowski, W. and Komarov, I. (2015b). Sustainable modernization of the Russian power utilities industry // *Sustainability*, 7(9), 11378–11400. DOI: 10.3390/su70911378.

Lisin, E., Shuvalova, D., Volkova, I. and Strielkowski, W. (2018). Sustainable Development of Regional Power Systems and the Consumption of Electric Energy // *Sustainability*, 10(4), 1111–1121. DOI: 10.3390/su10041111.

Lisin, E., Sobolev, A., Strielkowski, W. and Garanin, I. (2016). Thermal efficiency of cogeneration units with multi-stage reheating for Russian municipal heating systems // *Energies*, 9(4), 269–288. DOI: 10.3390/en9040269.

Lisin, E. and Strielkowski, W. (2014). Modelling new economic approaches for the wholesale energy markets in Russia and the EU // *Transformation in Business & Economics*, 13(2B), 566–580.

Maximov, B. and Molodyuk, V. (2008). Theoretical and practical fundamentals of the electricity market. Moscow: MPEI Publishing House, 291 p.

Proskuryakova, L. and Filippov, S. (2015). Energy technology Foresight 2030 in Russia: an outlook for safer and more efficient energy future // *Energy Procedia*, 75, 2798–2806. DOI: 10.1016/j.egypro.2015.07.550.

Rausser, G., Strielkowski, W. and Štreimikienė, D. (2018). Smart meters and household electricity consumption: A case study in Ireland // *Energy & Environment*, 29(1), 131–146. DOI: 10.1177/0958305X17741385.

Rogalev, N., Zubkova, A. and Frey, D. (2007). Planning of the CHP production program in conditions of development of competitive relations in the energy markets // *Innovations*, 1(99), 77–81.

Rogalev, N. and Amelina, A. (2017). The strategy of selling electricity of generating companies on the DAM // *Safety & Reliability of Power Industry*, 2(21), 16–20.

Russian Statistics (2016). Statistical Compendium of Federal Service of State Statistics: Industrial production in Russia (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf – Access Date: 04.05.2018).

Stennikov, V. and Mednikova, E. (2016). Analysis of trends in the development of cities' heat supply systems // *Thermal Engineering*, 63(9), 657–665. DOI: 10.1134/S0040601516090068.

Stoft, S. (2002). Power System Economics: Designing Markets for Electricity. Hoboken, New Jersey: IEEE Press, 460 p.

Štreimikienė, D., Strielkowski, W., Bilan, Y. and Mikalauskas, I. (2016). Energy dependency and sustainable regional development in the Baltic states: A review // *Geographica Pannonica*, 20(2), 79–87. DOI: 10.5937/GeoPan1602079S.

Strielkowski, W. and Lisin, E. (2016). Optimizing energy contracts for business enterprises and companies // *Terra Economicus*, 14(2), 100–108. DOI: 10.18522/2073-6606-2016-14-2-100-109.

Zeigarnik, Y. (2006). Some problems with the development of combined generation of electricity and heat in Russia // *Energy*, 13, 2051–2058. DOI: 10.1016/j.energy.2006.04.003.

DOI: 10.23683/2073-6606-2018-16-2-150-168

НАРРАТИВЫ, ИДЕИ И ИНСТИТУТЫ[1]

Вячеслав Витальевич ВОЛЬЧИК,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: volchik@sfedu.ru;

Елена Васильевна МАСЛЮКОВА,
кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия,
e-mail: maslyukova@sfedu.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2018 Том 16 № 2

В современной экономической науке не теряет актуальности повестка междисциплинарных исследований. Благодаря пионерным исследованиям нобелевских лауреатов Дж. Акерлофа, Р. Шиллера, а также известных экономистов Д. Сноуера, Д. Родрика, С. Муканда, П. Коллиера в сообществе экономистов возник и развился интерес к исследованию нарративов и их роли в различных экономических процессах. Нарративы представляют прежде всего интерес как ценные источники качественных данных, с помощью которых мы можем лучше понять и моделировать поведение акторов. В дискурсах акторов истории и нарративы способствуют распространению идей, двигающих и структурирующих повторяющиеся экономические взаимодействия. Идеи, получая широкое распространение в обществе, начинают восприниматься как правила поведения, постепенно обретая форму неформальных, а иногда и формальных институтов. Распространение нарративов требует существования доступной для понимания и легко реплицируемой формы их представления широким массам, поэтому во многих исследованиях понятие нарративов используется наряду с мемами. Мемы позволяют в лаконичной и доступной форме транслировать и реплицировать идеи, влияющие на экономические и политические процессы. Продвижение нарративов, мемов и идей зависит от многих факторов: интенсивности и скорости распространения, укорененности явных и неявных знаний, которые содержатся в нарративах, комплементарности исторически сложившимся ценностям, культуре и убеждениям акторов, эффектов возрастающей отдачи. Исследования нарративов, идей и институтов могут проводиться как качественными, так и количественными методами, баланс между которыми определяется спецификой исследовательских вопросов. В условиях развития информационных технологий внимание к нарративам открывает перспективные предметные области для анализа экономической политики и институциональных изменений.

[1] Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 18-010-00581 «Институциональные ловушки оптимизации сферы образования и науки».

© В.В. Вольчик, Е.В. Маслюкова, 2018

Ключевые слова: *институциональная экономика; нарративная экономика; междисциплинарность; количественные методы; качественные методы; группы интересов; институты; нарративы*

NARRATIVES, IDEAS AND INSTITUTIONS

Vyacheslav V. VOLCHIK,
Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: volchik@sfedu.ru;

Elena V. MASLYUKOVA,
Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: maslyukova@sfedu.ru

Recent economic studies are increasingly focusing on the interdisciplinary agenda. The pioneer works by the Nobel laureates G. Ackerlof, R. Shiller, and well-known economists D. Snower, D. Rodrik, S. Mukand, P. Collier emphasize the role of narratives in economics. Narratives are a valuable source of qualitative data for better understanding and modeling human behavior. Narrative discourse facilitates distribution of ideas, providing a framework for iterative economic interactions. Being widespread, ideas are increasingly perceived as the rules of interactions, providing informal or formal basis for institutions. Distribution of narratives requires a clear form, easily understandable for the masses. Thus, a range of studies appeal to the concept of narrative along with that of meme. Memes enable ideas which influence economic and political processes, to be easily disseminated and replicated. Distribution of narratives, memes and ideas depend on many factors including: their complementarity to embedded social values, culture, and actors' beliefs and perceptions; dynamics of implicit and explicit knowledge dissemination; feedback effects, etc. Both qualitative and quantitative research methods are relevant for research on narratives, ideas and institutions, depending on the specificity of research questions and research objectives. Today narrative analysis provides an effective framework for economic policy research and empirical studies in institutional change.

Keywords: *institutional economics; narrative economics; interdisciplinary research; qualitative research methodology; quantitative research methodology; groups of interests; institutions; narratives*

JEL classifications: *Z13; Z19; B52*

Acknowledgements: *This publication has been prepared in the framework of the project funded by the Russian Foundation for Basic Research (project № 18-010-00581) «Institutional traps of optimization of the sphere of education and science».*

1. Постановка проблемы

В экономической теории периодически возникают новые направления, которые пишут на своих знаменах лаконичные лозунги, например: институты имеют значение, история имеет значение и т.д. Все эти процессы связаны с развитием предмета экономической науки и междисциплинарными исследованиями (Вольчик, 2015). Новейшие тенденции в развитии экономической науки (Akerlof & Snower, 2016; Collier, 2016; Shiller, 2017; Damodaran, 2017; Mukand & Rodrik, 2018; Mordhorst & Schwarzkopf, 2017; Вольчик, 2017) дают основание предложить для обсуждения новый лозунг: нарративы имеют значение. Они имеют значение для экономистов, прежде всего, потому, что помогают объяснить вопросы, связанные с экономической координацией. В классическом экономическом дискурсе основную координационную функцию играют цены. В рамках институциональной экономической теории наряду с ценами в контексте экономической координации важную роль играют институты. Если цены мы можем фиксировать с помощью статистики и количественных методов, то изменение институтов можно фиксировать через изменение нарративов.

В экономической науке, что воспринимается большинством экономистов как естественный порядок вещей, доминируют количественные методы (Colander, 2014). Следуя за идеалом научности, экономическая наука не единожды попадает в ловушку формализма, что неоднократно обсуждается в широких дискуссиях среди экономистов в рамках дискурса о кризисе в экономической науке (Вольчик, 2003; Тумилович, 2003; Ходжсон, 2008).

Алгоритмизация повседневной жизни, особенно в условиях доминирования машинного обучения, неизбежно вторгается в сферу моделирования и внедрения новых идей и институтов. Часто такие идеи и институты вначале распространяются как нарративы и мемы.

Нарративы и мемы как их наиболее простая и доступная форма передаются через институционализированные формы повторяющихся взаимодействий: образование, политический дискурс, религию. Чем больше институты связаны с возрастающей отдачей, тем больше вероятность наступления ситуации, характеризующейся эффектом блокировки (lock in). В российской научной традиции эффект блокировки, который приводит к устойчивому существованию неэффективных институтов, получил название институциональных ловушек (Полтерович, 1999; Балацкий, 2012). Используя в качестве данных нарративы, мемы и содержащиеся в них идеи позволяют как идентифицировать институты, так и получить глубокое понимание сложных эволюционных процессов в экономике. Поэтому качественные данные нарративов и мемов дают нам информацию о том, как разворачиваются во времени траектории зависимости от предшествующего пути развития, что также позволяет идентифицировать институциональные ловушки.

Технологии, институты и производственные рутины очень сильно влияют на распространение идей (Hodgson, 2002). Идеи могут носить не только глобальный характер. Подчиняя своему распорядку повседневную жизнь, такие идеи формируют институциональную среду, которая может формировать и формирует долгосрочные тенденции развития общества.

Прогнозирование на основе искусственного интеллекта вступает в конфликт с базовыми институтами, сформировавшими современное западное общество: личными свободами, доверием, справедливостью, транспарентностью, социальными ценностями, связанными с взаимосогласованием личных планов. Алгоритмизированный выбор требует оценок, рейтингов и иерархий для осуществления прогнозирования и оценки эффективности существующих социальных взаимодействий (Fioramonti, 2014; Beer, 2016; Muller, 2018).

Нарративы способствуют формированию социальных норм, которые частично регулируют деятельность человека, в том числе и его экономические действия. При этом

необходимо обращать внимание на эффекты, связанные с адаптивным поведением акторов. Анализ адаптивного поведения предполагает, что при изучении распространения идей необходимо обращать внимание, как эти идеи изменяют поведенческие модели через реакцию на взаимодействия. Анализ эффектов адаптивного поведения предполагает включение в анализ нарративов, которые одновременно влияют и зависят от решений агентов, создавая новые уровни обратной связи и оказывая влияние на скорость распространения нарративов и обмена информацией.

2. Нарративы имеют значение

В экономической науке прочно укоренилась точка зрения, что релевантные прогнозы, контроль и политика могут разрабатываться преимущественно (а очень часто и исключительно) на основе анализа количественных данных. Природа этих данных также не вызывает сомнений, хотя еще Ф. Хайек (Hayek, 2002) отмечал, что если бы то, что мы называем в экономической теории данными, было известно ex ante, то конкуренция и рынки были бы не нужны и многие экономисты в принципе тоже. Действительно экономическая координация во многом зависит от того, как акторы воспринимают и интерпретируют количественные данные (цены, количества, котировки и т.д.). Однако экономическая координация также зависит от правил, норм или институтов, которые осуществляют координационную функцию, структурируя повторяющиеся взаимодействия между людьми. Институты могут быть формальными, находящимися в писаном праве, неформальными, например, этика и обычаи делового оборота (North, 1990), а также принимать форму правил, заданных широко используемыми моделями в академической среде и среди государственных экономистов, проводящих экономическую политику[2]. Если цены и их изменения мы можем фиксировать с помощью статистики и количественных методов, то возникновение и эволюцию институтов можно фиксировать через изменение нарративов.

Исследованиям институтов и их природы посвящено много работ как в рамках оригинальной (OIE) (Neale, 1987; Hodgson, 2006; Almeida, 2018), так и новой институциональной экономической теории (NIE) (North, 1990; Eggertsson, 1990; Greif, 2006). Говоря об институтах, мы должны иметь в виду, что вместе с дискуссиями о природе институтов мы должны также рассматривать вопрос об их релевантной идентификации.

В рамках нового институционализма укоренилась трактовка институтов Дугласа Норта: «Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (Норт, 1993, с. 73). Развивая подход Д. Норта, Авнер Грейф подчеркивает преимущественно экзогенную природу институтов для акторов: ««Институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т.е. рукотворным нематериальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого влияет. Суммарно эти компоненты мотивируют, направляют и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества возможных в данных социальных ситуациях» (Greif, 2006, p. 30).

В рамках оригинального институционализма определения институтов основываются на трактовке Коммонса, которые он определял как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия (Commons, 1931, p. 649). Причем под коллективным действием Коммонс понимал те ограничения и правила, существование которых связано как со спонтанно возникающими обычаями, так и с «видимой рукой» регулирования правил, связанных с организованной деятельностью семьи, корпораций, ассоциаций, профсоюзов и государства (Commons, 1931,

[2] Р. Коуз так охарактеризовал деятельность государственных экономистов: «Желание быть полезным своим ближним – мотив, конечно же, благородный, но невозможно влиять на политику, если ты не даешь ответов. Так появились государственные экономисты, т.е. люди, которые дают ответ, даже когда ответа не существует» (Коуз, 2007, с. 66).

p. 649). Благодаря традиции, заложенной Коммонсом, в рамках оригинального институционализма не проводится четкого различия между институтами и организациями. В связи с этим организации рассматриваются как особый класс институтов. В современном оригинальном институционализме можно выделить определение институтов Дж. Ходжсона: «…институт – это особый тип социальной структуры, которая содержит потенциально кодифицируемые и (явно или имманентно) нормативные правила интерпретации и поведения. Некоторые из этих правил касаются общепринятых символов или значений, например, в случае денег или языка. Однако, как указал еще в 1907 г. Макс Вебер, некоторым правилам следуют, даже не формулируя их мысленно в качестве таковых. Например, мало кто из нас смог бы полностью и точно изложить грамматические правила языка, которыми мы постоянно пользуемся, или детально и в полном объеме описать какие-то практические навыки. Тем не менее институциональные правила в принципе кодифицируемы, и тогда их нарушения могут стать предметами дискурса» (Hodgson, 2006, p. 4).

Множество разнообразных трактовок институтов, которые распространены с современных работах как в экономике, так и в смежных социальных дисциплинах, могут быть сведены к трем концепциям: институты, основанные на правилах, институты как равновесие в стратегических играх и философская трактовка институтов как системы конститутивных правил (Hindriks & Guala, p. 460). В экономической теории наиболее распространенными являются подходы к институтам как равновесиям и правилам, однако в рамках данной работы мы согласны с выводом В. Тамбовцева о том, что трактовка институтов как правил обладает более широкими аналитическими возможностями (Тамбовцев, 2013).

Институты, будучи правилами в единстве с механизмами принуждения к исполнению, существуют в реальности как пучки практик (Тамбовцев, 2015). Нарративы – это разновидности практик, в составе всего их множества как форм существования институтов одно подмножество – это поведенческие практики, другое – нарративы, т.е. лингвистические практики, говорение по поводу институтов, следования или неследования им.

Внимание к нарративам в экономической теории, в частности, обусловлено тем, что, изучая нарративы, мы можем идентифицировать те правила, которые используются авторами при выборе модели поведения. С помощью нарративов акторы выражают не только свои интенциональные состояния, но также описывают социальные и культурные контексты, в рамках которых осуществляются повторяющиеся взаимодействия, регулируемые правилами. Также важным аспектом нарративов является отражение субъективного понимания правил индивидами, интерпретирующими объективно существующие нормы, например, кодифицированные законы и нормативные акты в процессе адаптации к меняющейся социальной реальности в эволюционном контексте.

Важной формой нарративов выступают истории, которые рассказывают акторы друг другу в социальных сетях, в средствах массовой информации и т.п. Важность историй как форм нарративов при исследовании экономических явлений отмечается как в исследованиях институционалистов (Ефимов, 2011), так и неоклассиков (Акерлоф & Шиллер, 2011). Рассказывание и распространение историй служит привлечению общественного внимания к правилам и социальным контекстам, что является важным фактором структурирования повторяющихся социальных взаимодействий.

Хорошим и очень известным примером использования концепта нарративов и историй для анализа финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. является работа Spiritus Animalis двух нобелевских лауреатов по экономике – Дж. Акерлофа и Р. Шиллера. В этой книге пятая глава посвящена историям, которые имеют большое значение в экономических и политических дискурсах. Акерлоф и Шиллер подчеркивают: «Человек склонен мыслить нарративами – цельными цепочками событий, имею-

щими внутреннюю логику и динамику. Наши действия определяются историей нашей жизни, которую мы рассказываем сами себе» (Акерлоф & Шиллер, 2011, с. 75).

Последние два года наблюдается взрывной интерес к нарративам в рамках экономической науки, причем такое внимание к анализу нарративов не ограничивается каким-либо одним направлением или течением в экономической теории и также носит междисциплинарный характер.

Первыми в 2016 г. в академическом сообществе экономистов сделали акцент на важность исследования нарративов для объяснения динамических процессов в экономике Дж. Акерлоф и Д. Сноуер. Они приводят свою оригинальную трактовку нарративов с позиций экономической науки: «Мы можем охарактеризовать "нарратив" как последовательность связанных причинной связью событий и лежащих в их основе источников, разворачивающихся с течением времени, которые могут быть использованы в качестве шаблона при интерпретировании нашего настоящего опыта. Нарративы представляют собой упрощенные резюме событий, которые, как правило, имеют решающее значение для вопросов баланса – между потребностями индивида и социальной группы, между материальными и нематериальными устремлениями, между личным интересом и альтруизмом, между человечеством и природой и так далее. Эти вопросы имеют ключевое значение, поскольку нарративы неявно предполагают, что баланс в этих сферах играет важную роль для благосостояния человека». (Akerlof & Snower, 2016, pp. 58–59).

Акерлоф и Сноуер (Akerlof & Snower, 2016), говоря о росте и падении советской экономической системы, утверждают, что, для того чтобы понять, как эта экономическая система сохранялась, несмотря на ее недостаточную эффективность, нужно анализировать воздействие нарративов, создаваемых этой системой, на отдельных лиц; а также показывают, что нарративы помогают понимать окружающую среду, фокусировать внимание, предсказывать события и мотивировать действия. Кроме того, они помогают устанавливать и поддерживать социальную идентичность, властные отношения и социальные нормы. Если прямое наблюдение недоступно, акторы используют нарратив для понимания того, как структурировать свои действия в новых или адаптивных ситуациях.

Несколько иначе трактует нарративы Роберт Шиллер в своей программной статье с лаконичным и многозначительным названием «Narrative Economics»: «Термином "нарратив" я обозначаю просто историю или просто выраженное объяснение событий, которые многие люди хотят затронуть в разговоре, или в новостях, или в социальных медиа, потому что они (нарративы) могут использоваться для стимулирования заинтересованности или эмоций других людей и/или потому что, как представляется, они развивают личный интерес. Чтобы выполнять стимулирующую функцию, обычно на него направлен интерес человека, прямой или подразумеваемый. Я (и многие другие) вкладываю в этот термин такой смысл, что нарратив видится как драгоценный камень разговора и может принимать форму необычной или героической истории или даже шутки». (Shiller, 2017, p. 968).

В свою очередь, П. Коллиер, так же как и Р. Шиллер, рассматривает нарративы в контексте распространения информации, дополняющей традиционно используемые экономистами количественные данные. Согласно П. Коллиеру: «Как таковые нарративы – это истории о реальных событиях, которые просто дополняют непосредственное наблюдение. Потенциально это лишь ускоряет байесовский процесс, посредством которого события, объединяясь, порождают каузальные гипотезы. Однако нарративы могут оказаться особенно полезными инструментами для [формулирования] обобщений, которые необходимы для прогнозирования и интервенций» (Collier, 2016, p. 8). Рассматривая нарративы в контексте эволюции дисфункциональных культур, Коллиер связывает их с формированием убеждений и норм поведения. Именно связь историй и нарративов с нормами поведения дает хорошие исследовательские перспективы

для включения нарративов в традиционный институциональный анализ в экономике (Вольчик, 2017).

Нарративы, как и институты, необходимы для успешной коммуникации в экономике. Те, кто рассказывает истории, и те, кто обрабатывает количественные данные, делают одну и ту же работу – они создают новое знание, которое может быть представлено как в явной, так и неявной формах. Именно роль знания для проблемы экономического выбора делает значимой проблему изучения нарративов для экономической науки. Использование нарративов акцентирует внимание на особом виде моделирования экономических и других социальных процессов – использовании индуктивного мышления (Arthur, 1994) для выявления и описания множества поведенческих паттернов и институтов, релевантность которых зависит от специфических познавательных характеристик агента и, главное, от его опыта (Вольчик, 2014). Нарративы используются акторами для трансляции своего опыта, и разнообразие нарративов позволяет исследователю получить информацию о качественных характеристиках развития той или иной социально-экономической структуры.

Нарративы создаются для того, чтобы ими делились и пересказывали с течением времени, и таким образом они могут превращаться в нормативные и когнитивные институты внутри обществ (Mordhorst, & Schwarzkopf, 2017, 1168). Именно с помощью нарративов правила могут завоевывать умы акторов, распространяться среди групп интересов и в организациях. Продвижение нарративов и заключенных в них идей является важным фактором формирования и эволюции институциональной среды.

С помощью нарративов мы передаем информацию о нашем понимании мира, социальном контексте такого понимания, а также наших интенциях. Чтобы наши нарративы были услышаны, прочитаны или увидены, они должны быть представлены в легко воспринимаемой форме, которая предполагает также легкое копирование или пересказ. Поэтому одним из важнейших вопросов исследования нарративов является вопрос об особенностях и моделях их распространения в обществе, группах и организациях.

3. Модели распространения идей и нарративов

Модель распространения вирусов во время эпидемий Кермака – Маккендрика широко используется в как биологических, так и в социальных науках, причем ее применение варьируется от исследований передачи инфекционных заболеваний до изучения ажиотажного спроса. Модель Кермака – Маккендрика как аналогия по отношению к нарративам была использована Робертом Шиллером в своей программной статье (Shiller, 2017). В рамках настоящей работы данная модифицированная модель позволяет оценить восприимчивость населения к идеям, которые распространяются через нарративы.

Используя модифицированную модель Кермака – Маккендрика (Kermack – McKendrick, 1927), можно представить процесс распространения нарративов и заключенных в них идей с следующем виде:

$$N = S + I + R$$

$$\begin{cases} \dfrac{dS}{dt} = -cSI \\ \dfrac{dI}{dt} = cSI - rI \\ \dfrac{dR}{dt} = rI \end{cases}$$

где N – общая численность населения (считается постоянной);

S – численность людей, подверженных влиянию определенных нарративов (идей) (референтная группа);

I – «верующие» в идеи люди, которые активно распространяют в социуме те или иные нарративы;

R – критически мыслящие люди, которые активно участвуют в дискуссиях о тех или иных идеях;

t – время;

c – интенсивность (скорость) распространения информации;

r – интенсивность (скорость) трансформации идей в широко укоренившиеся институты.

Исходя из модифицированной для описания распространения нарративов модели Кермака – Маккендрика видно, что распространение нарративов и трансформация их в институты зависит от укорененности знаний, которые содержатся в нарративах, а также интенсивности и скорости распространения таких нарративов. Современный рост влияния социальных сетей и электронных интерактивных средств массовой информации создает все условия для взрывного распространения тех или иных нарративов и идей, что может рассматриваться как фактор ускорения институциональных изменений.

Источником возникновения и распространения идей может служить неявное знание. Идеи не могут критически восприниматься всеми членами общества. Более того, многие индивиды не могут явно выразить пользу или вред идей и распространения повторяющихся взаимодействий между акторами (например, рыночных, политических или социальных обменов). Организациями для создания нового знания могут выступать политические партии, научные школы, религиозные организации и т.п.

Примером распространения таких идей может служить неолиберальная экономическая политика в части конструирования рынков на основе показателей и метрик. Интеллектуальное влияние неолиберализма реализовалось в институтах и механизмах регулирования нового государственного управления или нового менеджмента в общественном секторе (New public management). Однако обмен знаниями как важным организационным ресурсом, обеспечивающим устойчивое конкурентное преимущество в динамичной экономике, представляет собой сложный процесс, который не сводится к организации, но включает в себя множество взаимодействий с окружающей средой. В то же время окружающая среда является постоянным источником для создания знаний в организации.

В работе Wang & Noe (2010) определены пять областей обмена знаниями: организационная культура, межличностные и командные характеристики, культурные особенности, индивидуальные особенности и мотивационные факторы.

Исследования показывают, что обмен знаниями положительно связан со снижением производственных издержек, сокращением сроков реализации проектов по разработке новых продуктов, ростом производительности коллектива и инновационными возможностями, включая увеличение продаж и доходов от новых продуктов и услуг (например, Arthur & Huntley, 2005; Collins & Smith, 2006; Mesmer-Magnus & DeChurch, 2009).

Связи между людьми в социальных сетях могут способствовать передаче идей, поэтому важно понимать, почему люди предпочитают делиться или не делиться идеями с другими членами сообщества. В исследовании Chao-Min Chiu, Meng-Hsiang Hsu, Eric T.G. Wang (2006) показано, что в виртуальных сообществах количество прямых связей и личных отношений с другими членами связано с количеством и воспринимаемой полезностью общего знания. Более высокий уровень обмена знаниями может привести к лучшему развитию отношений социального взаимодействия и взаимного доверия. Обмен знаниями в виртуальном сообществе – это один из видов социального обмена, который включает два основных вида деятельности: просмотр (получение) и публикация (предоставление) знаний. Значительная взаимосвязь между нормой взаимности и количеством обмена знаниями индивидов подразумевает, что участники виртуально-

го сообщества могут искать справедливый баланс между тем, что они вносят в сообщество, и тем, что они получают от него. Полученные результаты свидетельствуют о том, что доверие играет важную роль в повышении качества знаний, предоставляемых в виртуальных сообществах.

Наиболее известной моделью создания знания является спиральная модель трансформации знаний, объединяющей гносеологический и онтологический аспекты формирования знаний.

Спиральная модель преобразования знаний предполагает четыре различных способа взаимодействия между неявными и явными знаниями, в которых существующие знания могут быть «преобразованы» в новые знания: (1) из неявного знания в неявное знание, (2) из явного знания в явное знание, (3) из неявного знания в явное знание, и (4) из явного знания в неявное знание (Nonaka, 2000) (рис. 1).

		Неявное знание	Явное знание
		в	
Неявное знание	из	Социализация (1)	Экстернализация (3)
Явное знание		Интернализация (4)	Комбинирование (2)

Рис. 1. Способы создания знаний

Источник: Nonaka, 2000.

Первый способ преобразования знаний (социализация – процесс создания неявного знания посредством обмена опытом) позволяет преобразовывать знания через взаимодействие между людьми. Важный момент, который следует отметить, заключается в том, что человек может приобрести неявные знания путем наблюдения, имитации и/или практики.

Комбинация как способ преобразования знаний предполагает использование социальных процессов для объединения различных явных знаний, принадлежащих отдельным лицам, посредством таких механизмов обмена, как встречи и телефонные разговоры.

Третий и четвертый способы преобразования знаний относятся к модели преобразования с участием неявного и явного знания. Эти способы преобразования охватывают идею о том, что неявное и явное знания являются взаимодополняющими и могут расширяться с течением времени в процессе взаимодействия. Это взаимодействие включает в себя две разные операции. Одной из них является преобразование неявных знаний в явные, которое называется «экстернализация». Другая – превращение явного знания в неявное, что несет в себе некоторые сходства с традиционным понятием «обучение» и называется «интернализация».

Несмотря на то что каждый из четырех описанных способов преобразования знаний может создавать новые знания самостоятельно, основной идеей в модели Нонаки является постоянное циклическое динамическое взаимодействие между различными видами преобразования знаний, которое определяется рядом сдвигов между различными видами преобразования знаний. Взаимодействие между неявным и явным знанием будет иметь тенденцию разрастания в более крупных масштабах и на более высокой скорости, больше акторов будут вовлечены в этот процесс внутри и за пределами организации, что позволяет рассматривать формирование как процесс восходящей спирали (рис. 2).

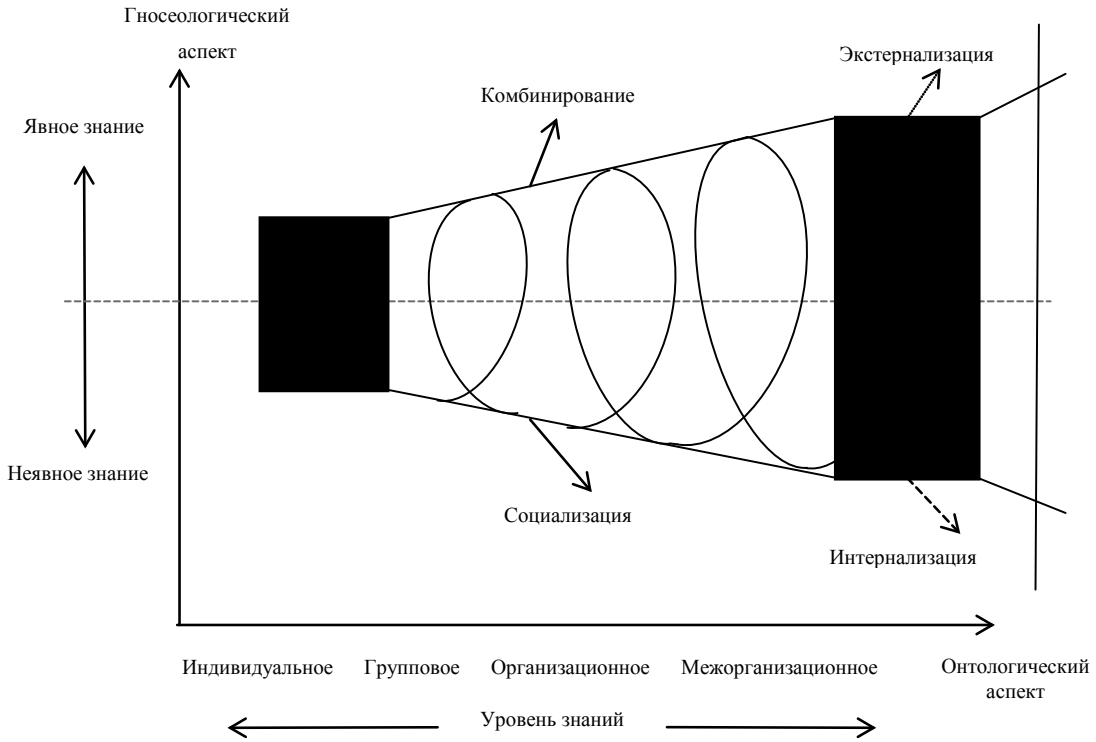

Рис. 2. Спираль создания организационного знания
Источник: Nonaka, 1994.

Таким образом, рассматривая распространение идей как комбинацию явного и неявного знаний, мы можем дополнить аналогию распространения вирусов аналогией восходящей спирали распространения явного и неявного знания модели Нонаки. Процессы распространения идей могут рассматриваться в контексте возрастающей отдачи при условии возникновения случайных исторических событий, которые запускают такие процессы (Arthur, 1989).

4. Программа исследований нарративов, идей и институтов

Одной из важнейших исследовательских задач является идентификация релевантных нарративов и оценка их влияния на экономическое поведение. Поэтому для решения данных задач необходимо использовать синтез качественных и количественных методов. Общепризнанным методом получения нарративов в социологии считается разновидность качественного интервью – нарративное интервью (Троцук, 2006).

Качественные исследования нарративов позволяют провести углубленный анализ среды, в которой происходит их распространение, а также выявить специфические поведенческие практики, которые способствуют обмену и распространению идей. Качественные исследования нарративов также будут полезны для определения типов идей и послужат основой для дальнейших количественных исследований.

И. В. Троцук выделяет три подхода к *анализу нарративов:* драматический («акцентирует внимание на грамматических ресурсах, применяемых индивидами для характеристики действия, сцены, агентов, обстоятельств и целей»), социолингвистический («апеллирует к изучению разнообразных черт речевой пунктуации, которые помогают интерпретатору услышать, как группируются предложения и маркируются границы эпизодов»), структурный (предполагает проведение анализа нарратива «на основе выделения его структурных компонентов») (там же, с. 207).

Также существуют более детальные количественные подходы к анализу нарративов. Например, В. А. Климчук предлагает использовать в качестве основных количественных характеристик нарративов 15 показателей, включающих такие как количество микронарративов, количество и средняя длина серий «потому-что» и «для-того-чтобы»-предложений, количество связанных и фрагментированных «потому-что» и «для-того-чтобы»-предложений, а также рассчитанные на их основе индексы (баланса, относительного богатства и связанности, индексы «потому-что» и «для-того-чтобы»-ориентации) (Климчук, 2015).

Необходимы дополнительные исследования, в которых используются объективные меры оценки распространения идей, что связано с определенными проблемами, особенно в области сбора первичной информации. В настоящее время широкое распространение получили исследования с использованием различных процедур шкалирования, которые позволяют оценить разные типы источников информации (например, неформальное взаимодействие, СМИ и др.) для обмена идеями или того, в какой степени индивид является распространителем идей. Также важно понимать, какие аспекты распространения идей представляют интерес (например, интерес к содержанию сообщений, общая оценка частоты упоминаний идеи и др.).

На основе анализа нарративов можно выявить взаимосвязи между идеями, распространяемыми в новостях и СМИ, и их общественным восприятием. Для того чтобы понять, что люди говорят или думают, необходимо исследовать, как они думают и говорят о проблемах.

Выявление особенностей при представлении идей и институтов в СМИ может иметь важные последствия для общественного понимания и оценки идей и институтов. Количественные исследования нарративов также дают возможность изучить, как средства массовой информации освещали ключевые события и вопросы. Для этого необходимо использование специализированных программных продуктов. Например, технологии интеллектуального анализа текста (Text-Mining) позволяют извлекать информацию из неструктурированного текста для ее дальнейшего использования в аналитическом моделировании. Интеллектуальный анализ текста можно использовать для индексирования и подсчета ключевых терминов. Проблема обнаружения знаний из текста заключается в извлечении явных и неявных концепций и семантических отношений между ними с использованием методов обработки естественного языка (NLP – Natural Language Processing). Их цель – получить представление о большом количестве неструктурированных текстовых данных, используя методы статистики, машинного обучения, категоризации, классификации и др. Рост объема неструктурированной информации в электронном виде, доступной через Интернет, группы новостей и т.д., способствует развитию методов и инструментов извлечения знаний, содержащихся в электронных текстовых документах. Web-mining – это интегрированная технология, в которой задействованы несколько областей исследований, таких как интеллектуальный анализ данных, вычислительная лингвистика, статистика, информатика и т.д.

Большинство операций интеллектуального анализа текста заключается в извлечении элементов из текста, навигации, поиске, категоризации (контролируемой классификации), кластеризации (неконтролируемой классификации), обобщении, анализе тенденций и визуализации.

Основной целью операции извлечения является выявление фактов и отношений в тексте, что предполагает использование словарей для идентификации терминов и лингвистических шаблонов. Навигация позволяет пользователям перемещаться в коллекции документов, связывая темы и значимые термины, что помогает идентифицировать ключевые понятия и дополнительно выявить взаимосвязи между ключевыми понятиями. Поиск и извлечение используются для осуществления поиска внутри текстовой базы. Его основной характеристикой являются различные варианты текстового поиска. После индексации, которая является первым шагом, можно использовать

широкий диапазон параметров текстового поиска. К ним относятся основные параметры поиска, такие как операции «и / или / не», числовые диапазоны, а также некоторые дополнительные возможности поиска, например, ранжирование по релевантности, алгоритмы нечеткого поиска (поиск по сходству – fuzzy search), концептуальный поиск и т.д.

Анализ нарративов предполагает применение операций категоризации, кластеризации и обобщения. Категоризация – это операция, которая используется в случае классификации документов в заранее определенные категории. Кластер представляет собой группу связанных документов, а кластеризация – это операция автоматической группировки документов на основе некоторой меры сходства без предварительного указания категорий. Наиболее распространенными алгоритмами кластеризации, которые используются для анализа неструктурированной текстовой информации, являются иерархические, бинарные реляционные и нечеткие. С помощью методов иерархической кластеризации строится дендрограмма, содержащая все документы в корневом узле и по одному документу в каждом конечном «листовом» узле. Промежуточные узлы объединяют несколько документов и становятся все более специализированными по мере приближения к конечным «листовым» узлам. Данная процедура полезна в случае исследования новой коллекции документов и составления обзоров. Обобщение – это операция, которая уменьшает объем текста в документе, сохраняя при этом его смысл. С помощью этой операции пользователь обычно может определить ряд параметров, в том числе количество предложений для извлечения или процент от общего текста для извлечения.

Для представления результатов анализа нарративов в доступной форме также применяется анализ тенденций и визуализация. Анализ тенденций используется для определения тенденций в документах, собранных за определенный период времени. В свою очередь, визуализация применяется для создания графического представления на основе извлеченных признаков и ключевых терминов, а также для определенного графического представления организации документов на основе их сходства. Визуализация больших объемов текстовых данных позволяет пользователям быстро исследовать существующие семантические связи и отношения и для интеллектуального анализа текста обычно предполагает создание двухмерного или трехмерного представления данных.

Рассмотрение нарративов и содержащихся в них идей в эволюционной перспективе требует анализа не только их смысловой, но также коммуникативной и репликационной функций. Поэтому, рассматривая репликационную функцию нарративов и идей, целесообразно применить также аналогию мемов. В своей программной статье Шиллер (Shiller, 2017) сравнивает нарративы и распространение с мемами. Мем традиционно трактуется как разновидность репликатора для передачи единицы культурной информации или единицы имитации (Докинз, 2013; Roy, 2017). Распространение мемов как единиц информации очень подходит для анализа распространения через средства массовой информации нарративов, в которых, например, отражается восприятие кризисных явлений в экономике и что, в свою очередь, может повлиять на поведение акторов.

Муканд и Родрик рассматривают мемы как «транспортное средство» для идей, продвигаемых политиками. Идеи вводятся на политическую арену в форме мемов, которые формируют как мировоззрение, так и предпочтения граждан. Изменяя мировоззрение или убеждения граждан, эти идеи могут изменить политическое равновесие. В зависимости от того, влияет ли идея на убеждения избирателей о мире или предпочтениях, выделяются два типа мемов: «политический» мем, влияющий на убеждение избирателя о том, как работает мир, и «идентификационный», который влияет на чувство избирателя. Результатом «политического» мема является мировоззренческая политика, «идентификационного» – политика идентичности. Авторы показывают, что

идеи и интересы имеют значение как для политики, так и для институциональных изменений. С одной стороны, экономические интересы стимулируют идеи, выдвигаемые политиками. Однако идеи также формируют интересы (Mukand & Rodrik, 2018). Распространение экономических нарративов, например, связанных неолиберальной экономической политикой, также в современных условиях во многом зависит от действий аналитических центров, которые последовательно внедряют в широкий общественный дискурс нарративы, становящиеся легко идентифицируемыми навязчивыми мемами (Waddock, 2018a; Waddock, 2018b).

Идеи, которые широко циркулируют в публичной сфере, становятся институтами. Идеи включены в конкурентный процесс, связанный с коммуникацией между акторами (Markey-Towler, 2018). Идеи, становясь институтами, влияют на поведение. Поэтому очень важно прослеживать «родословную» идей, чтобы понимать, как сформировались нормы, в том числе и институциональные ловушки, связанные с мемами эффективности и оптимизации в сфере образования и науки.

5. Несколько заключительных замечаний

Изучение нарративов и связанных с ними идей дает для экономистов ценный источник качественных данных о существующих и формирующихся институтах, а также природе и причинах повторяющихся социальных и экономических взаимодействий. Через нарративы, идеи и институты мы лучше можем понять особенности экономического выбора, который традиционно составляет ядро предмета экономической теории.

Нарративы и мемы выступают репликаторами идей. Хотя нарративы и мемы не являются совершенно тождественными понятиями в рамках данного исследования, мы подчеркиваем их возможность доносить и передавать знания, которые принимают форму широко распространенных в общественном дискурсе идей. Идеи циркулируют в группах (больших и малых) посредством рассказывания историй, что включенными и сторонними наблюдателями воспринимается через устные, письменные и визуальные источники информации. Такие источники информации являются нарративами и мемами. Мемы представляют по сравнению с нарративами более обобщенное и легкое для восприятия знание, которое можно считать квинтэссенцией идей.

Институты, в свою очередь, формируются через привинчивание и создание норм из укоренившихся широко распространенных и активно циркулирующих идей. Однако для критического и глубокого понимания необходимы институционализированные делиберативные процессы. Иллюзия глубины понимания может быть применена к интерпретации индивидами идей (Rozenblit & Keil, 2002), оказывающих влияние на структурирование повторяющихся социальных взаимодействий.

Если идеи исчезают из общественного обсуждения и распространенных и значимых для общественного мнения нарративов, то они утрачивают свое влияние на формирование или поддержание института или нормы. Чтобы быть воспринятыми и стать широко распространенными, идеи не должны быть излишне революционными. Так как идеи воспринимаются акторами через нарративы и мемы, последние желательно должны быть комплементарными исторически сложившимся ценностям, культуре и убеждениям акторов. Поэтому идеи, которые, скорее всего, станут институтами, просты, соединяют объекты и события с мощным удержанием внимания индивида и строятся на установленных институтах, не противореча им (Markey-Towler, 2018).

Нарративы и мемы распространяются и передаются через институционализированные формы повторяющихся взаимодействий: образование, политический дискурс, религию. Нарративы и связанные с ними идеи циркулируют в социуме, где обычно для акторов доступны альтернативные идеи, нормы или правила. Однако конкуренция идей также представляет собой эволюционный процесс, где побеждают и доминируют идеи, нашедшие наиболее широкий отклик в социуме и укоренившиеся в общественном дискурсе. Важную роль здесь играют группы акторов (Olson, 1995; Хайек, 1992;

Вольчик и Бережной, 2012), которые транслируют в обществе нарративы, мемы и содержащиеся в них идеи. Они представляют собой популяцию или группу специальных интересов, увеличивающую свое влияние в обществе с помощью создания и продвижения новых идей, которые при широком распространении становятся институтами. Это согласуется с идеей Ф. Хайека, что для распространения идей в обществе очень важной является поддержка и трансляция таких идей группами интеллектуалов, имеющих авторитет в том или ином социуме и возможности транслировать эти идеи с помощью средств массовой информации (Хайек, 1992).

Возникновение и эволюцию институтов Д. Норт связывал с интенциональностью акторов (North, 2005). Действительно, исследуя большинство институтов (особенно формальных), мы можем выявить и проследить, какие интенции доминировали у акторов при возникновении той или иной институциональной инновации. Если интенциональные акты соотносились с релевантным пониманием существующих социальных процессов, то можно говорить об удачном институциональном дизайне. Однако большинство таких оценок институциональных инноваций можно осуществить только ex post. И именно изучение нарративов, их генезиса, распространения, включенности групп специальных интересов дает ценный источник для лучшего понимания происходящих экономических процессов, а следовательно, создания потенциальных возможностей для обсуждения и разработки релевантных мер экономической политики.

Авторы признательны Виталию Леонидовичу Тамбовцеву за ценные замечания и плодотворное обсуждение проблемы анализа нарративов и институтов.

ЛИТЕРАТУРА

Акерлоф, Дж., Шиллер, Р. (2011). Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. Альпина Бизнес Букс.

Балацкий, Е. В. (2012). Институциональные и технологические ловушки: анализ идей // *Журнал экономической теории*, ?(2), 48–63.

Вольчик, В. В. (2003). Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // *Terra Economicus*, 1(3), 36–42.

Вольчик, В. В. (2014). Индуктивное мышление и экономическое поведение // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 6(3), 6–12. DOI: 10.13140/2.1.2241.3762.

Вольчик, В. В. (2015). Междисциплинарность в экономической науке: между империализмом и плюрализмом // *Terra Economicus*, 13(4).

Вольчик, В. В. (2017). Нарративная и институциональная экономика // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 9(4).

Вольчик, В. В., Бережной, И. В. (2012). Отбор и экзаптация институтов: роль групп специальных интересов. Гл. 8, с. 165–187 / В кн.: Архипов, А. Ю., Кирдина, С. Г., Мартишин, Е. М. (ред.) Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения. СПб.: Алетейя.

Докинз, Р. (2013). Эгоистичный ген. М.: АСТ, Corpus.

Ефимов, В. М. (2011). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, 2(3), 5–79.

Климчук, В. (2015) Мотивационный дискурс личности: количественные характеристики и сравнительный анализ // *Социальная психология и общество*, 6(1), 68–83.

Коуз, Р. (2007). Экономика организации отрасли: программа исследований. Фирма, рынок, право. М.: Новое издательство.

Норт, Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*, ?(2), 69–91.

Полтерович, В. М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*, 35(2).

Тамбовцев, В. Л. (2013). Институты-как-равновесия vs институты-как-правила // *Журнал экономической теории*, ?(4), 111–122.

Тамбовцев, В. Л. (2015). Институты в социологии, политологии и правоведении: взгляд экономиста // *Общественные науки и современность*, ?(1), 115–126.

Троцук, И. В. (2006). Теория и практика нарративного анализа в социологии. М.: Изд-во РУДН, 207 с.

Тумилович, М. (2003). Формализм, экономическое образование и экономическая наука // *ЭКОВЕСТ (Экономический вестник)*, ?(1), 102–123.

Хайек, Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. М.: Новости.

Ходжсон, Дж. (2008). Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // *Terra Economicus*, 6(2), 8–21.

Akerlof, G. A. and Snower, D. J. (2016). Bread and bullets // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.021.

Almeida, F. (2018). Revisiting «Institutions»: A Study of the Evolution of Institutional Analysis // *Journal of Economic Issues*, 52(2), 323–335. DOI: 10.1080/00213624.2018.1469861.

Arthur, J. B. and Huntley, C. L. (2005). Ramping up the organizational learning curve: Assessing the impact of deliberate learning on organizational performance under gain-sharing // *Academy of Management Journal*, 48(6), 1159–1170.

Arthur, W. B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*, 99(394), 116–131. DOI: 10.2307/2234208.

Arthur, W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // *The American economic review*, 84(1), 406–411.

Beer, D. (2016). Metric power. London: Palgrave Macmillan.

Chiu, C. M., Hsu, M. H. and Wang, E. T. (2006). Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories // *Decision support systems*, 42(3), 1872–1888.

Colander, D. (2014). The Economics of Influence // *Journal of Economic Issues*, 48(2), 485–492. DOI: 10.2753/JEI0021-3624480223.

Collier, P. (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 5–24. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.017.

Collins, C. J. and Smith, K. G. (2006). Knowledge exchange and combination: The role of human resource practices in the performance of high-technology firms // *Academy of management journal*, 49(3), 544–560.

Commons, J. R. (1931). Institutional Economics // *The American Economic Review*, 21, 648–657.

Damodaran, A. (2017). Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business. New York; Chichester, West Sussex: Columbia Business School Publishing.

Eggertsson, T. (1990). Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511609404.

Fioramonti, D. L. (2014). How numbers rule the world: The use and abuse of statistics in global politics. Zed Books Ltd.

Greif, A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge University Press. DOI: 10.1017/cbo9780511791307.

Hayek, F. (2002). Competition as a discovery procedure // *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(3), 9–23. DOI: 10.1007/s12113-002-1029-0.

Hindriks, F. and Guala, F. (2015). Institutions, rules, and equilibria: a unified theory // *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 459–480, https://doi.org/10.1017/S1744137414000496.

Hodgson, G. M. (2002). Darwinism in economics: from analogy to ontology // *Journal of Evolutionary Economics*, 12(3), 259–281. DOI: 10.1007/s00191-002-0118-8.

Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? // *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. DOI: 10.1080/00213624.2006.11506879.

Kermack, W. O. and McKendrick, A. G. (1927). A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics // *Proceedings of the Royal Society of London. Series A, Containing Papers of a Mathematical and Physical Character*, 115(772), 701–21.

Markey-Towler, B. (2018). The competition and evolution of ideas in the public sphere: a new foundation for institutional theory // *Journal of Institutional Economics*, 1–22. DOI: 10.1017/S1744137418000061.

Mesmer-Magnus, J. R. and DeChurch, L. A. (2009). Information sharing and team performance: a meta-analysis // *Journal of Applied Psychology*, 94(2), 535–546.

Mordhorst, M. and Schwarzkopf, S. (2017). Theorising narrative in business history // *Business History*, 59(8), 1155–1175. DOI: 10.1080/00076791.2017.1357697.

Mukand, S. and Rodrik, D. (2018). The Political Economy of Ideas: On Ideas Versus Interests in Policymaking. Cambridge, MA. Retrieved from http://www.nber.org/papers/w24467.pdf. DOI: 10.3386/w24467.

Muller, J. Z. (2018). The tyranny of metrics. Princeton University Press.

Neale, W. C. (1987). Institutions // *Journal of Economic Issues*, 21(3), 1177–1206. DOI: 10.1080/00213624.1987.11504700.

Nonaka, I. (1994). A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation // *Organization Science*, 5(1), 14–37. DOI: 10.1287/orsc.5.1.14.

Nonaka, I. (2000). A dynamic theory of organizational knowledge creation, pp. 3–42 / In: D. E. Smith (Ed.). Knowledge, groupware and the Internet. Boston: Heinemann.

North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511808678.

North, D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press. DOI: 10.1515/9781400829484.

Olson, M. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *The American Economic Review*, 85(2), 22–27.

Roy, D. (2017). Myths about memes // *Journal of Bioeconomics*, 19(3), 281–305. DOI: 10.1007/s10818-017-9250-2.

Rozenblit, L. and Keil, F. (2002). The misunderstood limits of folk science: an illusion of explanatory depth // *Cognitive Science*, 26(5), 521–562. DOI: 10.1207/s15516709cog2605_1.

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics // *American Economic Review*, 107(4), 967–1004. DOI: 10.1257/aer.107.4.967.

Waddock, S. (2018a). Shaping the Shift: Shamanic Leadership, Memes, and Transformation // *Journal of Business Ethics*, forthcoming, 1–9. DOI: 10.1007/s10551-018-3900-8.

Waddock, S. (2018b). Narrative, Memes, and the Prospect of Large Systems Change // *Humanistic Management Journal*, 3(1), 17–45. DOI: 10.1007/s41463-018-0039-9.

Wang, S. & Noe, R. A. (2010). Knowledge sharing: A review and directions for future research // *Human resource management review*, 20(2), 115–131.

REFERENCES

Akerlof, G. and Schiller, R. (2011). Spiritus Animalis, or How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capit*alism*. Alpina Business Books. (In Russian.)

Akerlof, G. A. and Snower, D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 58–71. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.021.

Almeida, F. (2018). Revisiting «Institutions»: A Study of the Evolution of Institutional Analysis. *Journal of Economic Issues*, 52(2), 323–335. DOI: 10.1080/00213624.2018.1469861.

Arthur, J. B. and Huntley, C. L. (2005). Ramping up the organizational learning curve: Assessing the impact of deliberate learning on organizational performance under gainsharing. *Academy of Management Journal*, 48(6), 1159–1170.

Arthur, W. B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, 99(394), 116–131. DOI: 10.2307/2234208.

Arthur, W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality. *The American economic review*, 84(1), 406–411.

Balatsky, E. V. (2012). Institutional and technological traps: analysis of the ideas. *Journal of Economic Theory*, ?(2), 48–63. (In Russian.)

Beer, D. (2016). Metric power. London: Palgrave Macmillan.

Chiu, C. M., Hsu, M. H. and Wang, E. T. (2006). Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories. *Decision support systems*, 42(3), 1872–1888.

Coase, R. (2007). Industrial Organisation: A Proposal for Research. Moscow: Novoe izdatelstvo Publ. (In Russian.)

Colander, D. (2014). The Economics of Influence. *Journal of Economic Issues*, 48(2), 485–492. DOI: 10.2753/JEI0021-3624480223.

Collier, P. (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 5–24. DOI: 10.1016/j.jebo.2015.10.017.

Collins, C. J. and Smith, K. G. (2006). Knowledge exchange and combination: The role of human resource practices in the performance of high-technology firms. *Academy of management journal*, 49(3), 544–560.

Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 21, 648–657.

Damodaran, A. (2017). Narrative and Numbers: The Value of Stories in Business. New York; Chichester, West Sussex: Columbia Business School Publishing.

Dawkins, R. (2013). A selfish gene. Moscow: AST Publ., Corpus Publ. (In Russian.)

Eggertsson, T. (1990). Economic behavior and instit*utions*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511609404.

Fioramonti, D. L. (2014). How numbers rule the world: The use and abuse of statistics in global politics. Zed Books Ltd.

Greif, A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge University Press. DOI: 10.1017/cbo9780511791307.

Hayek, F. (2002). Competition as a discovery procedure. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(3), 9–23. DOI: 10.1007/s12113-002-1029-0.

Hayek, F. A. (1992). The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. Moscow: Novosti Publ. (In Russian.)

Hindriks, F. and Guala, F. (2015). Institutions, rules, and equilibria: a unified theory. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 459–480. DOI: 10.1017/S1744137414000496.

Hodgson, G. M. (2002). Darwinism in economics: from analogy to ontology. *Journal of Evolutionary Economics*, 12(3), 259–281. DOI: 10.1007/s00191-002-0118-8.

Hodgson, G. M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. DOI: 10.1080/00213624.2006.11506879.

Hodgson, G. M. (2008). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Terra Economicus*, 6(2), 8–21. (In Russian.)

Kermack, W. O. and A. G. McKendrick. (1927). A Contribution to the Mathematical Theory of Epidemics. *Proceedings of the Royal Society of London. Series A, Containing Papers of a Mathematical and Physical Character*, 115(772), 701–21.

Klimchuk, V. (2015). Motivational discourse of personality: quantitative characteristics and comparative analysis. *Social psychology and society*, 6(1), 68–83. (In Russian.)

Markey-Towler, B. (2018). The competition and evolution of ideas in the public sphere: a new foundation for institutional theory. *Journal of Institutional Economics*, 1–22. DOI: 10.1017/S1744137418000061.

Mesmer-Magnus, J. R. and DeChurch, L. A. (2009). Information sharing and team performance: a meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 94(2), 535–546.

Mordhorst, M. and Schwarzkopf, S. (2017). Theorising narrative in business history. *Business History*, 59(8), 1155–1175. DOI: 10.1080/00076791.2017.1357697.

Mukand, S. and Rodrik, D. (2018). *The Political Economy of Ideas: On Ideas Versus Interests in Policymaking*. Cambridge, MA. Retrieved from http://www.nber.org/papers/w24467.pdf. DOI: 10.3386/w24467.

Muller, J. Z. (2018). The tyranny of metrics. Princeton University Press.

Neale, W. C. (1987). Institutions. *Journal of Economic Issues*, 21(3), 1177–1206. DOI: 10.1080/00213624.1987.11504700.

Nonaka, I. (1994). A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation. *Organization Science*, 5(1), 14–37. DOI: 10.1287/orsc.5.1.14.

Nonaka, I. (2000). A dynamic theory of organizational knowledge creation, pp. 3–42 / In: D. E. Smith (Ed.). Knowledge, groupware and the Internet. Boston: Heinemann.

North, D. (1993). Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction. *THESIS*, (2), 69–91. (In Russian.)

North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511808678.

North, D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press. DOI: 10.1515/9781400829484.

Olson, M. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies. *The American Economic Review*, 85(2), 22–27.

Polterovich, V. M. (1999). Institutional Traps and Economic Reforms. *Economics and Mathematical Methods*, 35(2). (In Russian.)

Roy, D. (2017). Myths about memes. *Journal of Bioeconomics*, 19(3), 281–305. DOI: 10.1007/s10818-017-9250-2.

Rozenblit, L. and Keil, F. (2002). The misunderstood limits of folk science: an illusion of explanatory depth. *Cognitive Science*, 26(5), 521–562. DOI: 10.1207/s15516709cog2605_1.

Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics. *American Economic Review*, 107(4), 967–1004. DOI: 10.1257/aer.107.4.967.

Tambovtsev, V. (2013). Institutions-as-equilibriums vs institutions-as-rules. *Journal of Economic Theory*, (4), 111–122. (In Russian.)

Tambovtsev, V. (2015). Institutions in sociology, political science and jurisprudence: an economist's perspective. *Social Sciences and Contemporary World*, (1), 115–126. (In Russian.)

Trotsuk, I. V. (2006). Theory and practice of narrative analysis in sociology. Moscow: Publishing House of the Peoples' Friendship University of Russia, 207 p. (In Russian.)

Tumilovich, M. (2003). Formalism, economic education and economics. *ECOVEST (The Economic Bulletin)*, ?(1), 102–123. (In Russian.)

Volchik, V. (2015). Interdisciplinarity in economic science: between imperialism and pluralism. *Terra Economicus*, 13(4), 52–64. DOI: 10.18522/2073-6606-2015-4-52-64). (In Russian.)

Volchik, V. V. (2003). The failures of economic theory and the dependence on the previous path of development. *Terra Economicus*, 1(3), 36–42. (In Russian.)

Volchik, V. V. (2014). Inductive Reasoning and Economic Behavior. *Journal of Institutional Studies*, 6(3), 6–13. DOI: 10.13140/2.1.2241.3762. (In Russian.)

Volchik, V. V. (2017). Narrative and Institutional Economics. *Journal of Institutional Studies*, 9(4), 132–143. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.4.132-143. (In Russian.)

Volchik, V. V., Berezhnoy, I. V. (2012). Selection and Exactation of Institutions: The Role of Groups of Special Interests. Ch. 8, pp. 165–187 / In: A. Arkhipov, S. Kirdina and E. Martishin (Eds.) *Evolutionary and institutional economic theory: discussions, methods and applications*. St. Petersburg: Aleteya Publ. (In Russian.)

Waddock, S. (2018a). Shaping the Shift: Shamanic Leadership, Memes, and Transformation. *Journal of Business Ethics, forthcoming*, 1–9. DOI: 10.1007/s10551-018-3900-8.

Waddock, S. (2018b). Narrative, Memes, and the Prospect of Large Systems Change. *Humanistic Management Journal*, 3(1), 17–45. DOI: 10.1007/s41463-018-0039-9.

Wang, S. & Noe, R. A. (2010). Knowledge sharing: A review and directions for future research. *Human resource management review*, 20(2), 115–131.

Yefimov, V. M. (2011). Discoursive economics: methodology and history of economics reconsidered. *Journal of Economic Regulation,* 2(3), 5–79.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

TERRA ECONOMICUS
(ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ)

2018

Том 16

Номер 2

Учредитель и издатель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет»

Адрес издателя: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
Тел.: +7 (863) 218 40 00, 219 97 49, **e-mail:** info@sfedu.ru, **сайт:** http://sfedu.ru/

Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 211
Тел.: +7 (863) 250-59-57, **e-mail:** terraeconomicus@mail.ru, **сайт журнала:** http://te.sfedu.ru/

Сдано в набор: 15.06.2018. Подписано в печать: 20.06.2018
Выход в свет: 25.06.2018
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Officina Serif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 22,30. Уч.-изд. л. 24,75.
Тираж 558 экз. Заказ № 110. С. 169
Свободная цена

Издательство «Наука-Спектр».
Адрес типографии: 344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140.
Т. 8 (863) 269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.