

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКТОРА

<i>Мамедов О.Ю.</i> Нет провинциальной науки — есть провинциальные ученые! (Программные заметки главного редактора)	7
--	---

ОКРУГ – УНИВЕРСИТЕТ – ФАКУЛЬТЕТ

<i>Алешин В.А.</i> Коллектив творческих единомышленников	13
--	----

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Овчинников В.Н.</i> Уроки и проблемы реализации стратегии развития Юга России	18
<i>Жак С.В.</i> Модели защиты отечественного производства (патернализм и протекционизм)	24
<i>Дэвид П.А., Форэ Д.</i> Экономические основы общества знания	30
<i>Пястолов С.М.</i> Феномен образования в меняющемся обществе	57
<i>Кетова Н.П.</i> Обновление основного капитала: анализ и оценка возможностей	78
<i>Розмаинский И.В.</i> На пути к общей теории иррациональности поведения хозяйствующих субъектов	87
<i>Латов Ю.В.</i> Россия 1990-х годов: недоразвитость через упадок или развитие через спад? Размышления над книгой «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)»	101

ДИСКУССИЯ

<i>Мамедов О.Ю.</i> Институционализм — приоритет вторичности?	117
<i>Вольчик В.В.</i> Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и пределы институциональной экономики)	127

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

<i>Курбатов В.И.</i> Современная западная социология (аналитический портрет)	136
---	-----

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

<i>Розанова Н.М.</i> Программа и учебно-методические материалы по курсу Теория отраслевых рынков (уровень бакалавриата)	141
--	-----

РЕЦЕНЗИИ

<i>Барсукова А.В.</i> Губарь О.В. Трансформация собственности в современной России. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского университета, 2001. 224 с.	153
Информация диссертациях, защищенных в 2002 году	156
ABSTRACTS	163
CONTENTS	166

Уважаемые коллеги!

Издание вашего журнала знаменует начало важного этапа в развитии Ростовского университета как многогранного интеллектуального сообщества. Хотелось бы надеяться, что вслед за «Экономическим вестником» появятся «Философский», «Исторический», «Филологический» и другие подобные издания.

Мы рассматриваем ваше издание как издание междисциплинарного, общуниверситетского характера, в котором найдут отражение проблемы не только российской и региональной экономики, но и экономики высшего образования.

И еще – ваше издание должно объединять экономистов нашего региона, вносить ощутимый вклад в дело укрепления дружбы народов Северного Кавказа.

*Ректор Ростовского государственного
университета, профессор
А.В. Белоконь*



Дорогие друзья!

Я искренне радуюсь появлению нового издания, которое важно не только для экономистов, но и для представителей других отраслей гуманитарного знания. Экономисты Ростовского университета всегда находили смелые решения острых проблем, они всегда отдавали много сил подготовке новых поколений экономистов в нашем регионе.

Убежден, что ваше издание не останется незамеченным даже в современном изобилии научных публикаций.

*Руководитель Северо-Кавказского
научного центра высшей школы,
член-корреспондент РАН РФ
Ю.А. Жданов*



СЛОВО РЕДАКТОРА

НЕТ ПРОВИНЦИАЛЬНОЙ НАУКИ – ЕСТЬ ПРОВИНЦИАЛЬНЫЕ УЧЕНЫЕ! (Программные заметки главного редактора)

Передовая статья номера излагает систему ценностей, которая будет отстаиваться новым журналом: *методологические* достижения современной экономической теории, *концептуальные* трактовки актуальных экономических процессов, тенденций и проблем, *идеология* либерализма, демократизма, монетаризма и интернационализма.

СЧАСТЛИВЫЕ времена: выход нового издания перестал быть исключительным событием! Пожалуй, только экономисты старшего поколения могут по достоинству осознать, чего стоила такая перемена нашему обществу.

Какая же судьба ожидает новорожденное издание – внимание читающей публики? Равнодушие? Забвение?

Экономическая наука – это **настоящая** наука, к славе которой страстно присоединились ее невесты откуда взявшиеся «дальние родственники», возведенные в ранг научного знания нормативными документами Высшей Аттестационной Комиссии. Последняя уже много лет производит какие-то сложные, но необъяснимые манипуляции в армии экономических наук, жалуя одни отрасли знания и не милуя другие. Теперь объяснимо, почему самой читаемой в наши дни «научной» книгой является «ПАСПОРТ СПЕЦИАЛЬНОСТИ»: выбор темы диссертации сегодня определяется отнюдь не логикой саморазвития экономической науки, а логикой ваковской классификации и ее же всеобщей «паспортизации» отраслей экономического знания. Суровые председатели диссертационных советов, боясь ошибиться, напряженно вчитываются в емкие определения ваковских документов. Представляю, что бы сегодня услышали Маркс или Кейнс, вздумав получить ученую степень...

Наш журнал будет активно обсуждать проблемы оптимальной институциональной организации отечественной экономической науки.

Сильнее других от ВАКа досталось, конечно, самой – всегда и во всем – «виноватой» Экономической Теории. Фактически она была прямо объявлена причиной всех экономических бед в нашей стране. Правда, никто еще не доказал непосредственную зависимость уровня развития экономической практики от уровня развития экономической науки. И, если быть до конца честными, то еще не известно: действительно ли советскую экономику погубила несчастная – в силу своей кастрированности – «политическая экономия социализма»? И, с другой стороны, – многим ли поживилась практика рыночно развитых стран за счет «экономикса», все представители которого были, по меткому наблюдению Ф.Д. Рузвельта, «двуруками» (говоря еще откровеннее – «многорукими»)?

Как же надо не уважать Экономику, в какой же надо впасть идеализм, чтобы приписывать экономической науке – всего лишь совокупности сосуществующих правдоподобных объяснений некоторых малоочевидных зависимостей – созидательную силу, превосходящую объединенные силы Производства, Государства и Бизнеса?

Однако комплекс «атланта» так вошел в сознание советских экономистов, что и с падением «социалистической экономики» все осталось без изменения: многие экономисты чувствуют себя прямо ответственными за каждый спад производства и за каждый всплеск инфляции. Не пора ли, в конце концов, осознать, что экономист – увы! – подобен астроному: как первый не несет ответственности за протуберанцы на Солнце, так и экономист не отвечает за протуберанцы в Экономике! Долго еще дожидаться появления «астроэкономистов»?

Наш журнал будет вносить сильный вклад в возрождение авторитета Экономической Теории – «сердца и мозга» экономической науки.

Очередной разгром экономической теории на интеллектуальных просторах отчизны закончился, как всегда, плачевно и постыдно – теперь все чаще на защите тех редких диссертаций, авторы которых пытаются хоть как-то теоретизировать, то есть заниматься наукой, слышны негодующие окрики:

– Чур нас, чур, это же – экономическая теория!!!

Нет, дело, видимо, не в некоей «вине» экономической теории. Дело, скорее, в ней самой: **в том уровне требований, которые она предъявляет** к примазавшимся к науке и усердно превращающим ее в лженауку. Сколько же можно игнорировать очевидное: **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА – ЭТО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ!** И другого состояния, кроме как **теоретического**, экономическая наука (как, впрочем, и всякая наука) НЕ ВЕДАЕТ!

Экономическое познание есть восхождение от Теории к Практике, ибо в противном случае, то есть если бы к Практике можно было подобраться прямо, без помощи Теории и без опосредования Теорией, зачем нужна была бы экономическая теория, да и теория вообще?

Наш журнал будет уделять особое внимание взаимосвязи экономической теории и хозяйственной практики, стремясь избегать крайностей схоластики и эмпиризма.

Стыдно молвить, но все реже и все меньше экономистов осознает: проблемы, над которыми они ломают головы, носят преимущественно **теоретический** характер, но не практический. Ведь в том-то и состоит прелесть подлинной экономической науки, что она возводит вторые, третьи и вообще любые «этажи» раньше, чем сделан ее фундамент или построен первый этаж, – об этом предупреждал Карл Маркс. Но что нам этот надоевший старик, к тому же автор всего лишь одной публикации,

умещающейся у наивных соискателей одной строкой («Капитал»), тогда как сегодня даже заурядный кандидат наук может похвастать пятью-шестьюстами (??) публикаций?

Между тем все это — звенья одной цепи: непонимание того, что Экономика живет сама по себе (да еще вопреки маловразумительным рекомендациям сонмища малограмотных псевдоэкономистов, которые давали точно такие же рекомендации и в советские времена), что она — самодостаточна, что она не ждет, пока ученые решат ее проблемы, — кружит экономистам головы, позволяет им приписывать себе возвышающую их значимость.

На самом же деле экономисты обычно решают вопросы, давным-давно решенные практикой. Молнии сверкали и до появления физиков, а диффузия веществ происходила и до появления химиков. Но только физики и химики дали **теоретическое** объяснение этим сверканиям и диффузиям. Точно так же и рынок возник бы в любом случае, независимо от того, дали экономисты его полное описание или нет. Подобно ему, независимо, существуют и другие великие экономические феномены. Например, стоимость есть объективное порождение необходимого (определенного — «абстрактного») состояния общественного труда, — независимо от того, знают экономисты об этом или нет, признают они это или нет, изучают они стоимость или забросили это малоодоходное занятие¹.

¹ Как-то один из вечного множества хлестаковых сообщил, что он не считает Льва Толстого великим писателем. В ответ ему сказали, что Толстой это переживет [1]. Мы тоже, что скрывать, только слышали о Гомере, а Вергилий для нас — такая же туманность, что и Франсуа Вийон. И что, уменьшилась от этого слава этих великих людей? Ничуть.

В основе этих эпатажных шалостей лежит расчет на эффект крыловской моськи. Ну, в самом деле, скажи, что Имяреков — не экономист, и кого это заинтересует? Все это и так знают. Другое

Словом, экономика — это магистральное шоссе, экономика сама выдвигает проблемы и сама же решает их, а рядом, по обочине, бегут экономисты, пытаюсь, находясь сбоку и на расстоянии, догадаться, какие же проблемы и каким образом она решает. Иногда, правда, бегущим по обочине кажется, что это они — генератор экономического движения и что это они бегут по магистрали. Такое бывает. Не только с экономистами. Но с ними — чаще, чем, скажем, с социологами или культурологами.

Наш журнал будет по мере сил содействовать укреплению критических и самокритических начал в развитии российской экономической науки.

Древнегреческие корни экономической науки восходят не только к этимологии слова «ойкономос» (которое прощески созвучно со словом «ойкумена» — «край познанного»), но и к тому, над чем, как показал Карл Маркс, уже Аристотель ломал голову: к тайне образования стоимости (на языке экономикса — «ценности»), к тайне приравнивания неприравняемого, к загадке количественного сопоставления качественно несопоставимого.

Увы — проблема, разгадке которой отдали жизни поколения экономистов, исчезла под натиском зарубежных и отечественных, если так можно выразиться, «экономикстов».

дело — Маркс, ноги о которого считается сегодня хорошим тоном. Или, на худой конец, выкрикнуть, что «стоимости»-то нет. Тогда снова сбежится толпа, дивясь безумной храбрости собрата. На Руси в таких случаях говорили: «Креста на вас нет».

Маркса, конечно, можно критиковать. Но для этого надо быть, по меньшей мере, вторым Марксом. Однако, глядя на критиков, с трудом склоняющихся сложные количественные числительные на родном языке, сильно сомневаешься, что перед тобой хотя бы г-н Дюринг.

«Прервалась дней связующая нить...»

Исчезла не только стоимость – исчезли все почтенные, благородные, патрицианские категории. Когда в аудитории Института повышения квалификации семь преподавателей дивятся формуле «с + v + m», когда только один из них, указывая на «m», нерешительно говорит, что это, кажется, «прибавительная» (!) стоимость, я понимаю – экономикс (сиречь – теория рыночных сделок) победила на данный момент полностью. Окончательно ли?

Наш журнал будет по возможности чтить и поддерживать лучшие методологические традиции российской экономической науки.

Современная наука продолжает воздвигаться интеллектуальными усилиями «карабкающихся» одиночек, и никакие многотысячные коллективы не в состоянии ни подменить их, ни помочь им (хотя все чаще надежды на открытия связывают с некой «бригадной» формой развития науки). Но уж нет! Наука – это своего рода «интимный процесс» между объективной реальностью и познающим ее индивидуальным сознанием. А радость познания несовместима с групповой оргией.

Наука всегда будет созвездием ярких, неповторимых личностей!

Наш журнал будет славить таланты, которыми так богата российская экономическая наука и которые всякий момент так нуждаются в поддержке современников.

Экономическая наука порой страдает от особого внимания к ней всего общества. И, знакомясь с современными публикациями, с изумлением обнаруживаешь, что знаменитый закон Коперника–Грешема имеет силу, видимо, по отношению не только к сфере денежного обращения, но и к сфере теоретического знания, активно замусоренной

концепциями, от которых все хотят избавиться¹.

Наш журнал будет вести беспощадную борьбу со всякими околонаучными вывертами, совращающими молодых исследователей и приводящими в оторопь бывалых экономистов.

Экономика – это Вселенная. У Экономике – своя историческая логика, и ее надо уважать, а не пенять ей, и уж тем более – пинать ее.

Не следует забывать блестящее определение Ленина: *политика есть участие в управлении экономикой*. За «производственными функциями» и прочими количественными корреляциями не должно забывать о **социальном** характере рыночных реформ – обеспечить реальный доступ максимальному числу людей к управлению экономикой, но не через руководство «домохозяйкой» государством (как думали большевики), а через развитие предпринимательской активности – самой массово-доступной формы экономической активности. Не менее важный аспект – обеспечить демократическую прозрачность решений чиновников относительно судеб и присвоения доходов от государственной – принадлежащей народу – собственности.

Это – ключ к пониманию соотношения «экономики» и «политики».

Экономику так долго зажимали в нашей стране, так долго занимались исключительно политикой, что теперь она стала всевластно, диктаторски определять политику. Наконец-то!

¹ А ведь еще Петр Великий, заботясь о переводе научных книг иностранцев, предупреждал: «Понеже немцы многими рассказами негодными свои книги наполняют только для того, чтобы велики казались, – чего переводить не надлежит» (цит. по: [2, с. 214]), – не в пример нашим современникам, доверчиво переводящим нечитаемые пудовые учебники!

Суть того, что происходит в стране, можно определить так: *экономизация всей общественной жизни*. Наконец-то!

Экономика всегда проблемна. И у нас сегодня, как во всех странах, две группы проблем: проблемы директивной экономики и проблемы рыночной экономики. Эти проблемы и следует спокойно изучать в теории и энергично решать на практике, не впадая в истерическое состояние.

Нужно иметь в виду, что современный рынок во всем мире имеет извне-**организованный** характер: целенаправленное поддержание бизнеса, законодательное обеспечение конкуренции, а также взятие обществом на себя **и только тех!** — задач, которые рынок сам не может решить (соответствующие общественные затраты и есть социальная плата за ограниченную эффективность рынка). И только эта организованность (конечно же, что скрывать, — «искусственная», при отсутствии которой рынок давно бы исчез) защищает рыночную систему от трех ее исконных и могущественных врагов — бюрократизма, монополизма и негативных экстерналий.

Все эти три врага сильны и у нас. Поэтому становление рынка в нашей стране происходит *вопреки* бюрократизму, монополиям и экстерналиям.

Чтобы заработала рыночная экономика, необходимы ее основные элементы — *рынки* (труда, капитала, ресурсов и денег). Но эти-то рынки и находятся у нас в зачаточном состоянии. Так что успех — по-прежнему в ускорении рыночных реформ.

Наш журнал будет концентрировать внимание на современных проблемах современного рынка и его деформациях в российских реалиях.

Кредо современного экономиста? Современный экономист — обязательно: **либерал!** — сторонник цивилизованно-свободной экономики;

+ **рыночник!** — тот, для кого «плюсы» рынка перевешивают его «минусы»;

+ **демократ!** — противник микро- и макронасилия над экономикой;

+ **монетарист!** — принимающий эпоху рукотворного денежного материала;

+ и, конечно же, **интернационалист!** (о, ужас, — «глобалист?»), для коего общечеловеческие ценности производства являются именно *выстраданными человечеством ценностями*, а не конъюнктурным «ценником».

Наш журнал будет отстаивать и распространять ценности современного экономиста.

«Куда уходит детство»? — куда уходят застенчивые, нерешительные аспиранты, а вместо них появляются заносчивые, невежественные, бессовестные чиновные экономисты?

Надо быть молодыми! Надо идти с жизнью, а не брюзжать и противиться, иначе экономисты рискуют остаться в стороне от великих событий великой эпохи рыночных преобразований!

Маркс предупреждал о «демонической силе невежества» — она погубила российский социализм, ей под силу погубить и реставрацию российского капитализма.

Наш журнал будет сражаться с методологическим невежеством, с пренебрежением к экономической истории, с дорогим обошедшимся нам противопоставлением общего — особенному.

Настала счастливая пора — страна не в административных, а в экономических «новостройках». Слава богу! Везде строительный хаос, куски арматуры, мусор, жильцы переделываемых домов часто ночуют еще на улице, повсюду шныряют чиновники и бандиты, от них прячутся слабые предприниматели, — это и есть счастливая эпоха рыночных реформ.

Когда-то Джек Лондон пророчески говорил о «пене и накипи человеческого котла», сопровождающих любую переменную в обществе. Что ж, мы – не исключение.

Экономистам – если только они не политиканствующие деятели, а действительно имеют какое-то отношение к науке, – не пристало издавание пугающих окружающих протяжных воплей: экономистом называется человек, который изучает «экономику» примерно так же, как астроном изучает Солнце, – без указаний Солнцу, как ему вращаться и когда светить. Конечно, если бы Солнце светило и ночью, то урожай созревал бы вдвое быстрее, но – увы! – Солнце восходит не для урожайности, а появилось задолго до сельского хозяйства, экономики и даже экономистов. Точно так же и экономика существует не для экономистов, а есть естественный продукт человеческой истории.

Меня гораздо больше огорчает, что маститым экономистам уподобляется и молодое поколение, тоже недовольное и тоже указующее экономике. «Ширше надо смотреть», как говорили в этом случае советские интеллигенты. Но драма молодых экономистов требует особого разговора (они просто малограмотны – по вине «взрослых» экономистов).

Исходный пункт научной экономической методологии – осознание *объективно-исторического, объективно-диалектического* и *объективно-социального* характера Экономики, то есть признание тех принципов диалектического и исторического материализма, о которых в последнее время стыдятся вспоминать и говорить те экономисты, которые так и не прочитали «Капитал», а с марксистской философией знакомы – в лучшем случае – в рамках сдачи кандидатского экзамена.

ЛИТЕРАТУРА

1. См.: Кони А.Ф. Собр. сочинений. М., 1969. Т. 7. С. 9.
2. Замечание Петра I на перевод книги В.-Г. Гохберга «Georgica curiosa» см.: Пелкарский П. Наука и литература в России при Петре Великом. СПб., 1862. Т. 1. С. 214.

Наш журнал будет сражаться за настоящую Экономическую науку: МАТЕРИАЛИСТИЧЕСКУЮ – а не вульгаризованную, ДИАЛЕКТИЧЕСКУЮ – а не схоластическую, ТЕОРЕТИЧЕСКУЮ – а не примитивно-эмпирическую!

Наш журнал будет возвращать и поддерживать МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПЛАСТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ – забытый и исчезающий!

Наш журнал будет пропагандировать ЦЕННОСТИ ДЕМОКРАТИЧЕСКИ-ОРГАНИЗОВАННОГО РЫНКА, ИДЕАЛЫ ЦИВИЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ!

В добрый час! Присядем...

*О.Ю. МАМЕДОВ,
доктор экономических наук,
профессор,
главный редактор журнала*

ОКРУГ – УНИВЕРСИТЕТ – ФАКУЛЬТЕТ

КОЛЛЕКТИВ ТВОРЧЕСКИХ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

В.А. АЛЕШИН

доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета, заведующий кафедрой финансов и кредита,
Ростовский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ факультет (открыт в 1965 г.) – самое крупное учебно-научное подразделение Ростовского государственного университета, поддерживающее творческие связи с ведущими учебными заведениями и научными учреждениями России и других государств. Ежегодно факультет принимает более 300 студентов на дневное, и 75 – на заочное отделение, а также до 150 чел. для получения второго высшего (экономического) образования. Вместе со студентами из многих регионов России обучаются граждане стран СНГ, студенты из государств Азии и Африки.

Образовательные программы факультета претерпели в 90-е гг. существенную модернизацию. Факультет перешел на многоуровневую систему образования и ведет обучение по программам подготовки бакалавров и магистров, осуществляет специализацию студентов в актуальных областях теории и практики экономики и управления. Многоуровневая система образования реализуется в единстве с традиционной системой подготовки дипломированных специалистов по 8 специальностям: «экономическая теория», «менеджмент организации», «математические методы в экономике», «антикризисное управление», «мировая экономика», «финансы и кредит», «бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «прикладная информатика в экономике».

В аспирантуре факультета обучается около 100 аспирантов, осуществляется подготовка научно-педагогических кадров высшей квалификации по 5 специальностям. Функционирует 3 дис-

сертационных совета по защите докторских и кандидатских диссертаций (в 2002 г. защищены 3 докторские и 25 кандидатских диссертаций).

Факультет организует свою деятельность в координации с Северо-Кавказским НИИ экономических и социальных проблем, Северо-Кавказским институтом бизнеса, Институтом экономики и внешнеэкономических связей, Бизнес-школой, Пилотным центром по закупкам продукции для государственных нужд, Консалтинговым бизнес-центром, Ростовским региональным отделением Всероссийского центра мониторинга социально-трудовой сферы села, учреждениями специализированной довузовской подготовки. На базе факультета функционирует Учебно-методический центр обучения и аттестации профессиональных бухгалтеров, реализуется Государственная программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ («Президентская программа»), программа «Мастер делового администрирования (МВА)», программа подготовки менеджеров некоммерческих организаций, Федеральная программа подготовки специалистов по управлению госзакупками.

На факультете работают свыше 120 преподавателей, в числе которых — 19 докторов наук, профессоров, и более 70 кандидатов наук, доцентов. Свыше 20 профессоров и доцентов являются действительными членами (академиками) и членами-корреспондентами международных и российских академий.

Экономический факультет Ростовского университета вырос из кафедры экономической теории (политической экономики), которой более 20 лет руководил известный ученый, заслуженный деятель науки **А.Ф. Тарасов**. В настоящее время кафедру возглавляет д.э.н., профессор **О.С. Белокрылова**, избранная «гражданином года» г. Ростова-на-Дону в 2001 г. Кафедра имеет обширные творческие связи с МГУ, СПбГУ,

Российской экономической школой (дистанционное повышение квалификации), ГУ — Высшая школа экономики (Институт государственных закупок, пилотный проект), Варшавским университетом (повышение квалификации по теории страхования), Институтом информационного общества (разработка дистанционных курсов), Демографическим центром Франции (Проект Интас), Обществом К. Дуйсберга (Германия) (повышение квалификации в области государственных закупок), Высшей школой государственного управления (г. Киев). Кафедра является центром магистерской подготовки на Северном Кавказе, осуществляющим подготовку специалистов, бакалавров и магистров. Связи кафедры с институтом Всемирного банка в рамках пилотного Мега-проекта «Высшее экономическое образование» обеспечили (впервые в России) установку в Интернет-классе факультета электронного учебника по экономической теории. Это позволяет основную часть семинарских занятий проводить с использованием современных компьютерных технологий.

Коллектив кафедры теории и практики государственного регулирования экономики (зав. кафедрой — д.э.н., заслуженный деятель науки РФ, член экспертного совета по экономическим наукам ВАК РФ профессор **В.Н. Овчинников**) поддерживает активные творческие связи с научно-педагогическими коллективами вузов страны, а также с подразделениями Ростовского государственного университета. Институтом народно-хозяйственного прогнозирования РАН совместно с Северо-Кавказским НИИ экономических и социальных проблем создана совместная лаборатория прогнозирования регионального развития (научный руководитель — профессор В.Н. Овчинников). На базе лаборатории проводятся заседания российско-французского семинара по проблемам финансового обеспечения регионального развития. С использованием совместно

разработанного инструментария и программного обеспечения научно-исследовательской работы планируется проведение ряда исследований с участием кафедры: разработка межотраслевого баланса Ростовской области, методика раннего обнаружения банкротства, механизм мониторингового отслеживания и алгоритм предупреждения кризисных ситуаций на предприятиях области, прогноз экономического развития региона и др. Кафедра является базовой для диссертационного совета по защите докторских диссертаций при РГУ (по специальностям: «экономическая теория»; «финансы, денежное обращение и кредит»; «мировая экономика»).

В настоящее время на базе *кафедры теории и технологий в менеджменте* (зав. кафедрой д.э.н., профессор **М.А. Чернышев**) реализуются все уровни учебных программ по образованию в области менеджмента: высшее образование, второе высшее образование, Федеральная программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ, программа «Мастер делового администрирования, MBA». С 1998 г. успешно реализуется программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ, цель которой – создание федерального резерва высококвалифицированных, компетентных руководителей и формирование управленческого потенциала, способного обеспечить развитие предприятий всех отраслей экономики (подготовку по данной программе прошли 375 человек из г. Ростова-на-Дону и Ростовской области). Ростовский государственный университет является единственным участником эксперимента на Юге России Министерства образования РФ с правом выдачи нового типа государственного диплома о дополнительном (к высшему) образовании с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования, MBA». Обучение осуществляется в соответствии с «Госу-

дарственными требованиями к подготовке менеджеров высшей квалификации», которые предварительно прошли апробацию в компетентных европейских организациях, разрабатывающих единую политику в области образования в связи с Европейской интеграцией. Российский стандарт MBA одобрен Советом EQUAL, который осуществляет координацию стандартов качества программ обучения в Европе.

В 2001 г. кафедра теории и технологий в менеджменте участвовала в конкурсе вузов России по программе «Малые города России». Экспертный совет Мега-проекта Института «Открытое общество» допустил РГУ к реализации программ повышения квалификации в рамках проекта «Малые города России». Для реализации учебного процесса на высшем уровне в 2002 г. на базе факультета создана Бизнес-школа РГУ, которая включает программу MBA, подготовку по программе второго высшего образования, а также программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации.

Для обеспечения высокого качества подготовки специалистов кафедра теории и технологий в менеджменте активно сотрудничает с Международным институтом менеджмента (ИМИСП), г. Санкт-Петербург, с Российской ассоциацией бизнес-образования (РАБО) (зам. зав. кафедрой д.э.н., профессор И.Ю. Солдатов входит в состав Совета РАБО), международной ассоциацией развития менеджмента в Центральной и Восточной Европе (СЕЕМАМ), Баварским центром развития менеджмента (Германия, г. Мюнхен), Торгово-промышленной палатой Австрии (г. Вена) и другими международными организациями. Заключен договор с институтом содействия экономическому развитию (WIFI) торгово-промышленной палаты г. Вены (Австрия) на проведение в 2003 г. двухэтапного семинара по актуальным проблемам менеджмента со стажиров-

кой группы слушателей на предприятиях Австрии.

Кафедрой экономики и предпринимательства (зав. кафедрой профессор, академик Международной академии информатизации, Почетный работник профессионального высшего образования РФ **В.А. Максимов**) издано 16 монографий и учебников (в том числе 3 с грифами Министерства образования РФ), выполнено 12 исследований по грантам. Кафедрой проводились оценки аттестационных учебно-методических материалов по курсу «Экономика предприятия»; осуществляется реализация научно-практических работ совместно с Институтом социальных и экономических проблем РГУ, Ростовским НИИ Академии коммунального хозяйства РФ.

Кафедра теории рынка (зав. кафедрой д.э.н., профессор **Н.П. Кетова**) осуществляет сотрудничество с образовательными некоммерческими организациями в сфере социально-экономического развития и функционирования рынка в регионах (в том числе – с Краснодарским, Волгоградским, Ставропольским, Северо-Осетинским, Кабардино-Балкарским государственными университетами).

Кафедра политической экономики и экономической политики (зав. кафедрой д.э.н., профессор **О.Ю. Мамедов**) осуществляет сотрудничество с государственным университетом «ТУРАН» г. Алма-Аты (Республика Казахстан), издает известные в стране учебные пособия по экономике (тираж – более 100 тыс. экземпляров).

Кафедра экономики и менеджмента (зав. кафедрой – профессор **Е.М. Бортник**) сотрудничает с Государственным университетом управления (г. Москва), Пензенской государственной архитектурно-строительной академией, Нижегородским Институтом менеджмента и бизнеса, Санкт-Петербургским государственным инженерно-эко-

номическим университетом и др. При грантовой поддержке «Фонда Евразия» кафедра включилась в международные программы по развитию взаимодействия науки и образования с общественностью, бизнесом, государственными и негосударственными некоммерческими организациями.

Кафедра финансов и кредита (зав. кафедрой – д.э.н., профессор, действительный член Академии гуманитарных наук и Академии изучения проблем национальной безопасности, декан экономического факультета РГУ **В.А. Алешин**) проводит научные исследования проблем формирования финансово-кредитного механизма экономики переходного периода, разработки системы экономической безопасности бюджетно-финансовой сферы территориальных образований Южного федерального округа. Сотрудники кафедры принимают активное участие в разработке Концепции экономической политики Ростовской области и механизмов ее реализации, а также Концепции координации деятельности образовательных учреждений, страховых организаций и органов исполнительной власти субъектов РФ. Кафедра является базовой для проведения совместной с университетом Земли Сааре научно-исследовательской работы по «Программе А.И. Герцена», финансируемой правительством Германии, организует подготовку специалистов по программе второго высшего экономического образования, принимает участие в Федеральной программе подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ, а также в работе учебно-методического центра обучения и аттестации профессиональных бухгалтеров. Кафедра активно сотрудничает с Финансовой академией при Правительстве РФ, Санкт-Петербургским, Тверским, Воронежским, Кубанским госуниверситетами, оказывает научно-методическую помощь вузам Южного региона.

Кафедра мировой экономики и международных отношений (зав. кафедрой — д.э.н., профессор **А.Ю. Архипов**) обеспечивает учебный процесс по специальности «Мировая экономика». Профессор А.Ю. Архипов руководит созданным на базе факультета *Институтом экономики и внешнеэкономических связей РГУ*, в котором реализуются программы второго высшего экономического образования, получения высшего образования для выпускников экономических специальностей колледжей и техникумов. В настоящее время в институте обучаются 150 студентов (обучение ведется по специальностям: «мировая экономика», «финансы и кредит», «бухгалтерский учет и аудит», «антикризисное управление», «экономическая теория», «математические методы в экономике»).

Кафедра истории экономических учений (возглавляемая академиком МАН ВШ, профессором **А.М. Юрковым**) осуществляет научное и организационное руководство Первым направлением исследования «Университеты как центры науки, культуры и образования в регионе» общероссийской программы «Университеты России». По указанному направлению проводились научно-методические конференции и заседания экспертного совета по указанному направлению; полученные научные результаты были переданы в Министерство образования РФ. Одновременно профессор А.М. Юрков координирует выполнение программы Европейского Сообщества по совершенствованию экономического образования на Юге России (EDRAS 9401), проводит экспертизу образовательных стандартов в качестве члена Межведомственного совета по стандартам высшего профессионального образования, руководит разработкой методических материалов по повышению качества университетского образования.

Коллективом *кафедры экономической кибернетики* (зав. кафедрой д.э.н., профессор **Л.В. Дуканич**) изданы: ка-

талог учебных программ для специальности «Математические методы в экономике», учебное пособие Л.В. Дуканич «Налоги и налогообложение»; разработан учебный план по специальности «Математические методы в экономике».

Кафедра прикладной информатики в экономике (зав. кафедрой — д.э.н., профессор **Л.Г. Матвеева**) оказывает научно-методическую помощь вузам региона.

Экономический факультет Ростовского государственного университета с уверенностью смотрит вперед, он открыт для новых людей, идей и поисков!

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УРОКИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЮГА РОССИИ

В.Н. ОВЧИННИКОВ

доктор экономических наук, засл. деятель науки РФ, профессор, заведующий кафедрой теории и практики государственного регулирования экономики, Ростовский государственный университет

Анализ приоритетов реализации стратегии экономического развития Юга России выявил ее ресурсно-транспортную направленность и экспортную ориентацию транзитных потоков энергоносителей при незначительном удельном весе обрабатывающих отраслей промышленности. Это в значительной мере определяет инновационно-технический потенциал реального сектора экономики, что чревато превращением региона в сырьевую провинцию периферии глобализирующегося мирового хозяйства.

В ИЗМЕНИВШИХСЯ геоэкономических и геополитических координатах эволюционной динамики Российского государства исторически новым географическим понятием, все более отражающим современные процессы регионализации национального хозяйства на Северном Кавказе и в Нижнем Поволжье, стал Юг России.

В процессе рыночного реформирования территориально-функциональных формирований России важным принципом их интеграции в крупномасштабные метарегиональные структуры является сопредельность границ и общность хозяйственной специализации в рыночно обновляющейся системе межрегионального разделения труда и трансформирующейся схеме размещения и развития производительных сил страны.

Поскольку в новых условиях изменяется место, ролевые функции и рейтинг российских регионов, постольку важно определиться со стратегией регионализации единого макроэкономического пространства, уловив тенденции, векторы и ориентиры развития регионов России, определяющие их будущий экономический и политический облик.

Действительно, произошедшие после распада СССР перемены существенно отразились на региональном статусе и рейтинге Юга России.

Юг России стал приграничной территорией, приняв на себя миссию важнейшего регионально-стратегического центра, представляющего и отстаивающего геополитические позиции страны в евразийском узле переплетения коренных национально-государственных

интересов многих стран, влияющих на ход мировой политики.

Сегодня — это главный форпост страны перед дугой политической нестабильности, пролеглающей по южным рубежам России, напряжение на которой создается силами международного терроризма и экстремизма.

Южный регион — это единственный регион страны, где на фоне многочисленных специфических проблем, связанных с межнациональными и межконфессиональными отношениями в полиэтнических сообществах, ведутся военные действия против террористов и экстремистов за восстановление на освобождаемых территориях Чечни конституционного строя и порядка.

Это породило массу новых для региона явлений, процессов и проблем, которые отнюдь не свелись к обустройству границ, организации деятельности органов таможенного и паспортного контроля, а, прежде всего, привели к залповым перемещениям масс беженцев из зон военных действий, национально-этнических конфликтов, конфессионального противостояния, экологических бедствий.

Такие потоки, усиленные русскими переселенцами из стран СНГ, предпочитающими Юг России, а также размещение в регионе воинских частей и подразделений, выведенных из стран Центральной и Восточной Европы, значительно обострили ситуацию на рынке труда, жилья и социальных услуг.

Решение проблем обустройства мигрантов, восстановление народного хозяйства освобожденных от боевиков территорий Чечни натолкнулись на отсутствие (или скудность) бюджетных средств, что создало дополнительную социально-политическую напряженность в регионе.

Эти изменения в экономической и политической ситуации обуславливают необходимость оценки геополитических реалий и геоэкономических координат,

в которых осуществляется эволюционное движение экономики региона.

Поэтому целесообразно оценивать сегодняшние действия в контексте решения актуальных задач, стоящих перед ЮФО.

Внешние задачи геополитической стратегии России на южном направлении в экономической сфере представляются следующими:

- укрепление геоэкономических позиций России по всей южной пограничной дуге нестабильности;
- реализация функций южного форпоста, противостоящего внешним угрозам (терроризму и националистическому фанатизму);
- отстаивание государственных интересов России в сопредельных с Кавказом — этим «солнечным сплетением Евразии» — регионах мира: в Закавказье, на Среднем и Ближнем Востоке;
- урегулирование режима пользования Прикаспийскими странами рыбными запасами, транспортными артериями акватории и полезными ископаемыми шельфа Каспия, объявленного, кстати, зоной стратегических интересов США;
- укрепление сотрудничества стран Черноморского бассейна;
- оптимизация схем прокладки транзитно-магистральных межнациональных трубопроводов «Голубой поток», «Каспийский трубопроводный консорциум» и транспортных коридоров («Норд-Ориент», «Великий шелковый путь»);
- нейтрализация религиозно-экстремистского вектора усиливающегося влияния исламского фактора на южные территории России.

Среди внутренних задач приоритетные:

- восстановление экономики Чечни и всей системы институтов жизнеобеспечения населения данной республики;

- преодоление конфликтных ситуаций, возникающих на почве межнациональных, конфессиональных, межэтнических разногласий на территории ЮФО;
- урегулирование проблемы беженцев из зон конфликтов и обустройство их в местах поселений;
- обеспечение безопасности населения подведомственных территорий и транспортных магистралей Юга России от террористических актов;
- предотвращение условий возникновения техногенно-природных катастроф и др.

Изменение геополитических координат регионального развития оказалось тесно связанным с социально-экономической ситуацией на Юге России.

Не менее существенно на позиции и статус региона повлияло изменение геоэкономической обстановки, вызванное суверенизацией Российского государства.

В отличие от скромной позиции среди основных производителей зерна в СССР – Украины, Казахстана, сегодня Юг России стал ее главным хлебным полем. Резко сузившиеся курортно-оздоровительные ресурсы для населения страны оказались в основном представлены санаторно-бальнеологическим потенциалом здравниц Кавминвод, Черноморского побережья, Приазовья и Каспийского побережья, т.е. Юга России.

Здесь же находится богатый природно-ресурсный потенциал для горных видов рекреации, формируемый уникальным сочетанием естественных условий и соответствующего инфраструктурного обеспечения (туристско-гостиничные комплексы Иткола, Терскола, Чегета, Азау, Гузерипля, Лаго-Наки, Домбая, Теберды, Архыза, Долинска, Цея и др.).

Суверенизация России совпала с периодом рыночной трансформации ее экономики, превращения ее во все бо-

лее открытую для включения в систему мирохозяйственных связей.

Последнее обусловило необходимость создания в зонах портовой активности мощной инфраструктуры внешне-торговых центров и обустройства системы интермодальных (многовидовых) транспортно-перевалочных узлов и терминалов, с перспективой создания на их базе свободных экономических (таможенных, предпринимательских, торговых) зон, в то время как суверенизация России эти возможности резко сузила.

В этой ситуации именно Юг России с его незамерзающими портами Черного, Каспийского и частично Азовского морей стал «шлюзовой камерой» включения ее экономики в мирохозяйственную систему, а торговые традиции и менталитет купеческих городов Ростова, Таганрога, Астрахани, Махачкалы и портов Новороссийска, Туапсе, Ейска, Дербента, Азова способствовали формированию здесь институтов внешнеторговой инфраструктуры: торгово-промышленных палат, торговых домов, бирж, таможенных структур, страховых обществ, банковской системы.

Таким образом, сегодня Юг России – это военно-стратегический и геополитический форпост и ее житница, нива, и здравница, и южный внешнеторговый центр, и транспортно-шлюзовый модуль включения через Черное и Средиземное моря в систему трансконтинентальных транспортных артерий мира.

При определении стратегии регионального развития следует исходить из соотношения между макроэкономической системой национального хозяйства и экономиками российских регионов как между метасистемой, представляющей единство последних, и ее структурно-функциональными системами. Это значит, что стабильность макровоспроизводственного процесса обусловлена нормативно-репродуктивным режимом функционирования региональных экономик. Вместе с тем регион обладает оп-

ределенной степенью свободы выбора стратегии и приоритетов развития в национальной макроэкономической системе, и его интересы могут иметь вполне самоценный характер.

Определив целью «выписать» перспективный экономический облик региона в формирующемся рыночном пространстве России и исходя из императивов обеспечения конкурентоспособности его экономики на национальном и международном рынках, можно воспользоваться принципом реализации абсолютных и сравнительных преимуществ в торговле.

Это означает, что приоритеты развития хозяйственного комплекса региона лежат в сфере тех обеспечивающих ее рыночную конкурентоспособность преимуществ в геополитическом, геоэкономическом пространстве, природно-хозяйственных условиях развития профильных отраслей общероссийской специализации, которых нет вообще или есть, но в менее благоприятных сочетаниях, у других регионов России.

Вместе с тем приоритеты развития экономики региона должны учитывать ориентацию на завершенность, замкнутость энерго-производственных циклов, на доведение производственного процесса до замыкающего звена, выпускающего готовый конечный продукт.

Принцип продавать не сырье или полуфабрикат, а готовый продукт, с точки зрения ценовой политики оправдан не только во внешней торговле, но и в межрегиональном обмене.

Это заставляет ориентироваться в развитии на те отрасли, которые имеют собственную ресурсную и, в первую очередь, энергосырьевую базу.

Другими базовыми принципами стратегии регионального развития являются:

- относительная воспроизводственная целостность экономики региона;
- сбалансированность целей экономического развития и социальных интересов его населения;

- учет экологических императивов в производственном природопользовании;
- достижение соответствия долгосрочных стратегических целей, среднесрочных тактических задач и краткосрочных оперативных вопросов и адекватность методов, инструментов и мер их решения или достижения;
- консенсус интересов региона и центра как выражение требований принципа «экономического централизма»;
- экономическая безопасность региона, предполагающая на уровне порогового решения проблемы обеспечение его относительной производственной и финансовой самодостаточности;
- ориентация на изменение природы экономического пространства страны в направлении усиления ее рыночных начал;
- учет тенденций изменения экономических основ формирования новой системы общественного разделения труда, отвечающей рыночным критериям хозяйственной специализации регионов;
- базирующаяся на рыночных началах новая парадигма размещения и развития производительных сил региона.

В рамках проблемного подхода к формированию важнейших направлений региональной экономической политики и разработке средств их реализации важно обозначить изменения системного характера, вызванные трансформационно-рыночными преобразованиями экономики России и ее регионов.

Основной среднесрочной целью экономической политики в регионе должно быть создание условий для развития реального сектора экономики, стимулирование роста производства и платежеспособного спроса, ускоренный переход к модернизации и реструк-

туризации экономики, ориентированной на потребности общества.

Говоря об интеграционном потенциале региональной экономики, следует подчеркнуть масштабность решения стратегических задач, требующих объединения общих усилий.

Это:

- формирование общего цивилизованного регионального рынка, конкурентоспособного не только в рамках трансрегионального обмена, но и в международных экономических связях на мировом рынке;
- обеспечение экономической (и не только экономической) безопасности региона, ибо угрозы существуют не только в сфере экономики, но и по отношению к самому этносу нашего региона;
- создание опорной сети связывающих территориально-хозяйственные комплексы субъектов федерации в целостную экономику региона узловых производственно-хозяйственных структур, представляющих собой крупномасштабные модульные конструкции ее «несущего» каркаса в схеме размещения и развития производительных сил Юга России;
- развитие производственной инфраструктуры регионального хозяйственного комплекса (транспортных коридоров, интермодальных терминалов, информационно-компьютерных сетей, систем телекоммуникаций и др.).

Таковы задачи и возможности экономической интеграции на Юге России.

Исходя из учета рыночных императивов, направленности структурных сдвигов важно оценить вектор и динамические характеристики процесса рыночной трансформации экономики Юга России.

На наш взгляд, существует ряд позитивных явлений эволюционной динами-

ки: посткризисное оживление экономики, активное развитие инфраструктурной подсистемы региона — транспортно-логистических сетей (коридоров, терминалов, интермодальных транспортно-перевалочных узлов, трубопроводов, энергомоств, телекоммуникационных систем мобильной связи и др.); наращивание активов, производственных мощностей экспортно-ориентированных отраслей добывающей промышленности энергосырьевого комплекса, рост на этой основе финансовой базы бюджетообразования и т.д.

Однако есть и тревожные симптомы: низкий удельный вес промышленности в экономике региона (17,5 %) и значительная доля в ней добывающих отраслей энергосырьевого комплекса, при 60-процентном износе оборудования, свидетельствуют о явном недоиспользовании инновационно-технологического, научно-производственного, профессионально-квалификационного потенциала инженерно-технических кадров обрабатывающей промышленности Юга России.

Развитие вышеуказанных тенденций чревато ориентацией экономики региона на функции энергосырьевой экспортно-ресурсной провинции, оснащенной развитой системой транспортировки ресурсов сырья и энергоносителей за рубеж через порты Черного моря и трансграничные трубопроводы и вытесняемой на геоэкономическую периферию глобализирующегося мирового хозяйства.

Вызывает тревогу и социальный аспект ситуации в регионе, стабильно подтверждаемый официальной статистикой за ряд последних лет.

Богатый природно-климатическим потенциалом Юг России остается дотационным регионом с высоким уровнем безработицы и низким жизненным уровнем населения. Реализуемая стратегия экономического развития, к сожалению, не способствует преодолению вышеуказан-

ных симптомов маргинализации регионального социума.

Повышенную опасность представляют для региона участвовавшие и все более масштабные экологические катастрофы, природа которых имеет техногенные корни увеличивающейся хозяйственной нагрузки на экосистему. Внесезонные паводки, оползни, сели, сходы ледников и снежных лавин, грозовые многодневные

ливни, смерчи, град, связанные с этим аварии на производстве и транспорте не только наносят значительный материальный ущерб хозяйству региона, но и вызывают гибель людей.

Видимо, эти тревожные явления, процессы, тенденции, факты обуславливают необходимость коррекции концепции и хода реализации Федеральной программы развития Юга России.

МОДЕЛИ ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (патернализм и протекционизм)

С.В. ЖАК

доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой исследования
операций, Ростовский государственный
университет

Построена квазилинейная двухкритериальная модель протекционизма — защиты отечественного производителя. Модель и ее модификации позволяют назначать научно обоснованные величины наценки и дотации и выявлять причины возникающих противоречий в ценовой политике.

В НАСТОЯЩЕЕ время во многих отраслях, и прежде всего в аграрных, производство испытывает значительные трудности, причин которых достаточно много, но одной из основных является более высокая, чем во многих развитых странах, себестоимость продукции. Следовательно, она не может (без дотаций) конкурировать с импортной даже на внутреннем рынке.

Для защиты внутреннего производителя и его стимулирования применяются в основном два финансовых рычага: обложение импорта дополнительными налогами и дотация внутреннему производителю [1–6]. Естественно, фискальные цели способствуют росту таких доходов, но эти тенденции могут привести к неприятным эффектам: большая величина налога (наценки) приведет к резкому уменьшению импорта, а слишком малая величина дотации — к сокращению собственного производства (в аграрном секторе — к срыву снабжения населения необходимыми продуктами).

При существующих технологиях, резком росте тарифов на транспорт и энергоносители себестоимость почти всех товаров в сельском хозяйстве оказывается высокой, поэтому не только не выдерживает конкуренции с импортной продукцией, но и приводит к убыточности товарного производства. Опыт других стран свидетельствует о том, что даже при прогрессивных технологиях и ограниченной конкуренцией тарифах монополий стимулирование сельскохозяйственного производства невозможно без дотаций.

При этом возникают два основных вопроса: откуда взять эти дотации и какую величину они должны составлять? Очевидно, что выделение дотаций из бюджета (федерального или регионального) обременительно даже при благополучном состоянии экономики и практически невозможно при дефицит-

ном бюджете. Следовательно, дотации должны базироваться на «самообеспечении», черпаться из тех средств, которые государство (или регионы) может собрать с аналогичных импортируемых товаров, одновременно решая проблему повышения их цены, т.е. способствуя сбыту товаров отечественного производства. Субъективно-директивное назначение величин дотации и наценки чревато крайне серьезными отрицательными последствиями: малые наценки не обеспечат необходимых дотаций, большие наценки исключают необходимый приток импортных товаров; малые дотации не стимулируют развитие отечественного производства и т.п. Поэтому необходимо сформировать оптимизационную задачу назначения наценок и дотаций, стимулируя как собственное производство, так и приток необходимых (пока, к сожалению) импортных товаров¹.

1. Итак, необходимо найти (для отдельного региона и конкретного вида товаров или отрасли в целом) величины наценки (как долю цены импортной продукции) и дотации (как долю себестоимости), обеспечивающие следующие условия:

- с учетом наценки и дотации отечественные товары должны быть не дороже импортных;
- сумма импортных и отечественных товаров должна обеспечивать необходимую (минимальную) потребность в них населения;
- отечественное производство должно обеспечивать задаваемую долю общей потребности (иначе оно может погибнуть);
- сумма затрат населения на необходимую потребность не должна превышать его покупательной способности на эти цели;

- сумма дотаций не должна превышать суммы сбора от наценок;
- стимулирование производства и импорта товаров должно определяться максимизацией прибыли как импортера, так и отечественного производителя.

Последнее условие означает, что государство обязано проводить протекционистскую политику по отношению к своему производителю. Формализация описанных выше условий приводит к двухкритериальной задаче, в которой управляемыми (выбираемыми) параметрами являются наценка η и доля дотации в цене отечественной продукции β , а также объемы собственного производства V_1 и импорта V_2 .

Введем обозначения необходимых для такой формализации исходных данных:

1) C_{10} , C_{20} – себестоимости, ρ_1 , ρ_2 – доли прибыли (Π_1 , Π_2 – общая прибыль, определяемая в процессе решения задачи) соответственно отечественного производителя и импортера;

2) V_{min} – необходимая потребность в данном товаре, V_0 – аналогичная величина для отечественного производителя;

3) A – общая покупательная способность населения по данному виду товара;

4) D_0 – постоянная дотация внутреннему производителю (затраты на научно-исследовательские, селекционные и тому подобные работы).

Эти исходные данные формируются на основе имеющихся нормативов и экспертных оценок, а также при помощи анализа имеющихся статистических данных.

При введенных обозначениях перечисленные выше условия принимают вид:

$$C_1 = C_{10} (1 + \rho_1) \leq C_{20} (1 + \rho_2)(1 + \eta) = C_2 (1 + \eta), \quad (1.1)$$

$$V_1 + V_2 \geq V_{min}, \quad (1.2)$$

$$V_1 \geq V_0, \quad (1.3)$$

$$C_1 V_1 + C_2 (1 + \eta) V_2 \leq A, \quad (1.4)$$

$$D_0 + C_1 V_1 \beta \leq C_2 V_2 \eta, \quad (1.5)$$

¹ Простейшие модели были исследованы в дипломной работе С.Ю. Мирской и в препринте автора совместно с О.А. Пенязевым и Г.Г. Мермельштейном [7].

$$\Pi_1 = C_1 V_1 (1 + \beta) - C_{10} V_1 \Rightarrow \max, \quad (1.6)$$

$$\Pi_2 = C_{20} V_2 \rho_2 \Rightarrow \max. \quad (1.7)$$

Экспертная и нормативная оценка исходных данных допускает их большой разброс, что приводит к значительному разбросу результатов решения задачи (1.1)–(1.7). Однако переход к безразмерным величинам не только сокращает число, но и существенно облегчает оценку оставшихся параметров. Так, оценка A и D_0 в абсолютных величинах (в рублях) – затруднительна, но долю, которую составляют эти величины по отношению к тем или иным затратам, определить сравнительно легко и возможный разброс оценок при этом значительно меньше.

Перейдем к безразмерным переменным и параметрам:

$$X_1 = \frac{V_1}{V_{\min}}, \quad X_2 = \frac{V_2}{V_{\min}},$$

$$\delta_1 = \frac{C_2}{C_1}, \quad \delta_0 = \frac{C_{20}}{C_{10}} < 1,$$

$$\delta = \delta_1 (1 + \eta) > 1,$$

$$a = \frac{A}{C_1 V_{\min}}, \quad b = \frac{D_0}{V_{\min} C_1}, \quad x_{10} = \frac{V_0}{V_{\min}}.$$

Исходная двухкритериальная задача примет вид:

$$X_1 \geq x_{10}, \quad X_1 + X_2 \geq 1, \quad (1.8)$$

$$X_1 + \delta X_2 \leq a, \quad b + \beta X_1 \leq \delta_1 \eta X_2, \quad (1.9)$$

$$F_1 = X_1 [\rho_1 + \beta(1 + \rho_1)] \rightarrow \max,$$

$$F_2 = \delta_0 X_2 \rho_2 \rightarrow \max. \quad (1.10)$$

Сформированная двухкритериальная задача имеет трехэтапный характер:

- на первом этапе при фиксированных значениях наценки и доли дотации определяется множество эффективных решений (множество Парето) линейной задачи, т.е. часть верхней границы многогранника, определяемого условиями (1.8)–(1.9);
- на втором этапе исследуется изменение этого множества при изменении параметров β и η ;

– наконец, на третьем этапе производится выбор точки на множестве Парето (путем максимизации синтезирующей функции полезности – линейной связки двух введенных критериев с весами, задаваемыми ЛПР, или с помощью других принципов оптимальности).

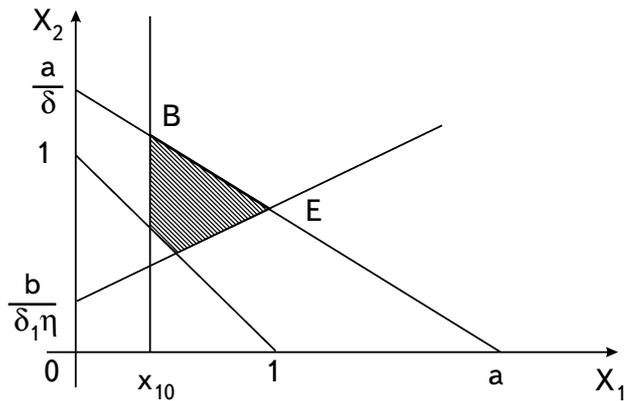
При этом естественные условия неотрицательности экономических характеристик порождают, в силу неравенств (1.8)–(1.9), верхние и нижние границы изменения наценки и дотации.

Программная реализация модели дает в руки исследователя инструмент, позволяющий ответить на вопросы о границах возможных значений дотации и наценки, о величинах прибыли обоих рассматриваемых участников (импортера и отечественного производителя), о мере конкурентоспособности товаров при различных значениях управляемых параметров. Тем самым частично сглаживается возможный разброс исходных данных, так как модель и ее программная реализация дают возможность «зондирования» множества исходных параметров.

2. На первом этапе, при фиксированных управляемых параметрах β и η , имеем линейную задачу, в которой критерии пропорциональны относительным объемам X_1 , X_2 , и поэтому пространство альтернатив совпадает с критериальным пространством, следовательно, множество Парето легко найти. При этом необходимо рассмотреть различные случаи соотношения между a и δ . Ограничимся случаем $a > 1$, $a > \delta$ (остальные исследуются аналогично).

Неравенства (1.8) определяют верхнюю границу множества альтернатив, изображенную на рисунке. Условие (1.9) отсекает от нее отрезок BE, который и является множеством Парето при критериях F_1 и F_2 (или X_1 , X_2).

На втором этапе можно изучить изменение множества Парето с измене-



нием управляемых параметров (β , η) и найти их значения, дающие максимум целевым функциям или их линейной связке – функции полезности.

Точка В (левая вершина множества Парето) имеет координаты:

$$\begin{cases} X_1 + \delta X_2 = a \\ X_1 = x_{10} \end{cases},$$

$$X_1^B = x_{10}, X_2^B = \frac{a - x_{10}}{\delta(1 + \eta)},$$

а точка Е (правая вершина множества Парето):

$$\begin{cases} X_1 + \delta_1(1 + \eta)X_2 = a \\ \beta X_1 - \delta_1\eta X_2 = -b \end{cases},$$

где $X_1^E = \frac{a\eta - b(1 + \eta)}{\eta + \beta(1 + \eta)},$

$$X_2^E = \frac{a - X_1^E}{\delta_1(1 + \eta)} = \frac{a\beta + b}{\delta_1(\eta + \beta(1 + \eta))}.$$

При росте параметра β и фиксированном значении параметра η множество Парето (при выполнении условия $\eta > \rho_1$) сводится к точке В, так как с ростом параметра β , хотя в точке Е величина X_1 убывает, критерий F_1 растет и точка Е стремится к В, а критерий F_2 в этой точке – максимален и не зависит от β . В этой точке $X_1 = x_{10}$, $X_2 = \frac{(a - x_{10})}{\delta}$. Возможно рассмотрение в качестве критериев не самих величин прибыли, а их норм. При этом второй критерий принимает постоянное

значение, и задача становится однокритериальной, максимум первого критерия достигается при максимальной величине наценки.

$$c_1 = \frac{\Pi_1}{C_{10}V_1} = \rho_1 + (1 + \rho_1)\beta \rightarrow \max,$$

$$c_2 = \frac{\Pi_2}{C_{20}V_2} = \rho_2 = \text{const.}$$

При максимизации F_1, F_2 в точке В и Е оба критерия являются функциями параметра η и меняются в противоположных направлениях.

Вычислим значения F_1 и F_2 в точке Е.

$$\begin{aligned} F_1(E) &= x_1[\rho_1 + \beta(1 + \rho_1)] = \\ &= \frac{a\eta - b(1 + \eta)}{1 + \eta} \left[(\rho_1 + 1) \frac{\eta - \rho_1}{\eta + \beta(1 + \eta)} \right], \\ F_2(E) &= \delta_0 X_2 \rho_2 = \\ &= \delta_0 \rho_2 \frac{\beta a + b}{\delta_1(\beta(1 + \eta) + \eta)} = \\ &= \frac{(a + b)(1 + \rho_1)\rho_2}{(\beta(1 + \eta) + \eta)(1 + \rho_2)}. \end{aligned}$$

Функция F_1 возрастает при росте параметра η и в точке Е достигает максимума, а F_2 , напротив, убывает при росте η и в этой точке минимальна.

$$\begin{aligned} F_1(B) &= x_{10}[\rho_1 + b(1 + \rho_2)], \\ F_2(B) &= \delta_0 \rho_2 X_2 = \\ &= (a - x_{10}) \frac{\rho_2(1 + \rho_1)}{(1 + \rho_2)(1 + \eta)}. \end{aligned}$$

Найдем максимальную допустимую долю дотации β .

$$\begin{aligned} \beta_{max} &= \frac{\delta_1\eta \frac{a - x_{10}}{\delta_1(1 + \eta)} - b}{x_{10}} = \\ &= \frac{\eta(a - x_{10}) - b(1 + \eta)}{x_{10}(1 + \eta)}. \end{aligned}$$

Рассмотрим условия, накладываемые на параметры η и β .

Требование $a\eta - \beta(1 + \eta) > 0$ дает:

$$\eta > \frac{b}{a - b} = \eta_0.$$

Условие конкурентоспособности отечественной продукции

$$1 + \rho_1 \leq \delta_0(1 + \rho_2)(1 + \eta)$$

дает $\eta > 1/\delta_1 - 1 = \eta_1$,

$$\delta_1 = (1 + p_1) / \delta_0 (1 + p_2).$$

Требование $\beta_{\max} > 0$ или $\eta(a - b - x_{10}) - b > 0$ дает $\eta > \eta_2 = \frac{b}{a - b - x_{10}}$.

Нижнюю границу наценки находим из равенства $\eta_n = \max[\eta_1, \eta_2]$.

Так как F_1 и F_2 меняются в противоположных направлениях, то для выбора оптимального значения параметра η приходится вводить веса критериев q_1 и q_2 (или коэффициенты замещения) и анализировать функцию полезности

$$\Phi = q_1 F_1(\eta) + q_2 F_2(\eta) \rightarrow \max,$$

Подставляя выражения для $F_1(\eta)$ и $F_2(\eta)$, получим:

$$\Phi(\eta) = q_1[(p_1 + 1)(a - b) - x_{10}] + \frac{(a - x_{10})(p_1 + 1)}{1 + \eta} \left[-q_1 + q_2 \frac{p_2}{1 + p_2} \right].$$

Обозначим за $Q = q_2 \frac{p_2}{(1 + p_2)} - q_1$ и

будем различать два случая:

1) если $Q > 0$, то $\eta = \eta_n$;

2) если $Q < 0$, то $\eta = \eta_b$,

где η_n , η_b — соответственно нижняя и верхняя граница наценки.

$$\eta_n = \max \left(\frac{1}{\delta_1} - 1, \frac{b}{a - b - x_{10}} \right), \eta_b > \eta_n.$$

Очевидно, что первый вариант (парадоксальный) возникает крайне редко,

так как при этом $\frac{q_2}{q_1} > 1 + \frac{1}{p_2}$.

3. По данной модели С.Ю. Мирской были проведены расчеты для обобщенных статистических данных по агрокомплексу Октябрьского сельского района Ростовской области за 1997¹ год. Из этих расчетов следует, что дотация на гектар посева по всему растениеводству составляет 8 970 рублей (\$1,45), что, конечно, недостаточно для отрас-

ли. Дотации на животноводство вообще смехотворны. На 45 480 центнеров выходной продукции (мяса) — 1 584 млн рублей, что составляет 34 828 рублей на центнер или 348,28 рубля на килограмм.

Анализ статистических данных свидетельствует не только о плачевном состоянии сельского хозяйства, но и о том, что большинство хозяйств специально занижает урожайность и объемы произведенной продукции. Во-первых, это позволяет им надеяться на увеличение дотации в следующем году. Во-вторых, закупочные цены на основной продукт растениеводства — пшеницу — фиксированные и невыгодны хозяйствам, так как только покрывают их расходы.

Государство, устанавливая фиксированные закупочные цены на зерновые, сдерживает рост потребительских цен на хлебобулочные изделия, боясь их резкого скачка и, как следствие, социального бунта. При этом производители не имеют права экспортировать зерно и выбирать покупателя на внутреннем рынке. Но этими действиями провоцируется создание теневого рынка зерна, который сегодня процветает. До тех пор, пока в России не будет сформирован свободный рынок зерна, урожайность будет низкой или специально заниженной.

Ситуацию осложняет очень высокий процент фуражного зерна, которое при той же себестоимости продается по 30 000—35 000 рублей за центнер. Более того, известны случаи выпечки хлеба из фуражного зерна или с его добавлением. Процент фуражного зерна по району составляет 95 % от всего объема произведенной пшеницы, но район полностью обеспечивается за счет своего зерна.

Из-за отсутствия реального собственника земли (за исключением фермерских хозяйств) очень большой процент зерновых разворовывается (5—15 %). Также много зерна остается неубранным.

¹ С тех пор мало что изменилось.

В последние годы Россия отказалась от импорта зерновых, при этом в гигантских количествах импортирует мясо-молочную продукцию. Это происходит из-за тотального развала животноводства и в том числе из-за нехватки кормов или их высокой цены. Госкомстат подсчитал, что в среднем человеку нужно 140 кг пшеницы в год (эту норму мы производим) и еще 840 кг для того, чтобы питаться отечественной мясо-молочной продукцией. По статистике, сегодня на каждого жителя производится около 150 кг зерновых, что в 6 раз меньше необходимого.

В таблице приведены обобщенные результаты расчетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пенязев О.А.* Аграрная политика России – необходимы перемены. Ростов н/Д: Бизнес-консультант. 1997. № 1.
2. *Серова Е.* Особенности государственной поддержки аграрного сектора России // Вопросы экономики. 1996. № 7 С. 88–100.
3. *Мелюхина О., Серова Е.* Оценка уровня государственной поддержки сельского хозяйства: применимость стандартных методов в переходной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 101–111.
4. *Храмов И., Верхайм П.* Рыночные структуры производственного комплекса России в условиях переходной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 8.
5. *Тарасов А.* Формирование регионального рынка зерна // Вопросы экономики. 1997. № 8.

	Рожь	Пшеница озимая	Пшеница яровая
Нижняя граница наценки (%)	5,63	0,91	8,09
Наценка (%)	15,00	5,00	10,00
Дотация (%)	3,68	3,44	0,10
Норма прибыли российского производителя (%)	8,86	8,62	10,11
Норма прибыли импортера (%)	10,00	10,00	10,00
Дотация на гектар возделываемой площади (руб.)	11,65	38,20	0,3
Максимизация прибыли (руб.)	44 571,82	30 339,93	60 642,95
Минимальная прибыль импортера (руб.)	13 584,98	28 596,97	3 305,79
Объем проданной российской продукции (т)	10,00	7,00	10,00
Объем проданной импортной продукции (т)	2,988		0,55

Выводы. Построена математическая модель формирования доли наценки на импортную продукцию и дотации (в долях себестоимости), позволяющая обеспечить конкурентоспособность продукции отечественного производства и заинтересованность его и импортера в поставке ее необходимого количества.

Проведенные модельные расчеты показали, что такая модель не только помогает назначать научно обоснованные величины наценки и дотации, но и выявляет причины возникающих противоречий в ценовой политике.

6. *Зельдер А.* Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6.
7. *Zhak S.V., Penjazev O.A., Mermelshtein G.G.* The forming of the grant system for agricultural complex of the region (or the country). EERC. 1997.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЩЕСТВА ЗНАНИЯ¹

П.А. ДЭВИД

профессор экономической теории и старший сотрудник Института исследований экономической политики при Стэнфордском университете, а также старший научный сотрудник колледжа All Souls (Всех Душ), профессор экономической теории и экономической истории Оксфордского университета

Д. ФОРЭ

директор отдела исследований в CNRS и профессор Института управления научными исследованиями инноваций при университете Париж-Дофин

Перевод С.М. Пястолова

В статье представлены фундаментальные проблемы развития, с которыми сталкиваются экономики, основанные на знаниях (knowledge-based economies). Авторы определяют место экономик этого типа в исторической перспективе, предлагают систему концепций, позволяющую обозначить различия знания и информации, и подчеркивают их особую природу. Далее они рассматривают некоторые существенные вопросы, возникающие в связи с необходимостью определения новых навыков и умений, без которых невозможна интеграция в экономику, основанную на знаниях; новую формирующуюся в этих условиях географию (когда физическое расстояние не является значимым ограничением); условия, обеспечивающие доступ к информации и знанию, и не только для развивающихся стран; неравномерное развитие научного, технологического (в том числе организационного) знания в различных областях человеческой деятельности; проблемы, связанные с соблюдением прав интеллектуальной собственности и приватизацией знания; проблемы доверия, памяти и фрагментации знания

© Дэвид П.А., Форэ Д., 2003

1. ИСТОРИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА

СНЕЗАПАМЯТНЫХ времен знание являлось ключевым фактором экономического роста и постоянного повышения уровня жизни². Экономическое развитие всегда подпитывалось способностью изобретать, осуществлять инновации, т.е. создавать новое знание и новые идеи, которые затем воплощались в продуктах, процессах и организациях. Во все времена находились организации и институты, способные создавать и распространять знание, — от средневековых гильдий до больших корпораций начала XX в., от цистерийских аббатств до королевских академий наук, появившихся в XVII в. Однако термин «экономика, основанная на знаниях» (knowledge-based economy) появился на свет совсем недавно. В таком случае, его появление и использование должно означать, что современная экономика отлична от экономик более ранних периодов. Это изменение стало результатом постепенной трансформации, что удобнее сравнить с ситуацией изменения погоды на море,

¹ Статья основана на материале, первоначально представленном в статье «Введение в экономику общества знания», опубликованной в специальном номере Международного журнала общественных наук за 2002 г., № 171, (февраль–март): «Общество знания», приглашенный редактор Доминик Форэ. П. Дэвид благодарит Министерство экономики Голландии за поддержку в работе над данной статьей, выразившуюся в предоставлении гранта Международному институту инфономики (Маастрихт/Герлен, Голландия). П. Дэвид также выражает искреннюю признательность д-ру Ирине Гарсковой (МГУ им. М.В. Ломоносова) за помощь в осуществлении перевода текста на русский язык. Д. Форэ благодарит CERI/OECD за поддержку в обеспечении исследований, отмечая при этом, что в статье выражена только точка зрения автора.

² Во французском языке существуют некоторые различия между «savoir» и «connaissance», чему нет эквивалента в английском,

чем с резким сдвигом. Можно предложить провести анализ этого изменения на нескольких уровнях.

1.1. Ускорение производства знания

Корень проблемы заключается в ускорении (причем беспрецедентном) темпов, с которыми знание создается, накапливается и, по всей видимости, обесценивается, если использовать соответствующие экономические термины и величины. Эта тенденция отразила, помимо прочего, влияние ускорения научного и технологического прогресса. Это стало причиной появления новых отраслей и многих вызовов Нового времени (см. разделы 5 и 6). Однако разные сектора экономики развиваются неравномерно (см. пункт 5.2). Во главе нового явления оказывается новый вид организации – это сообщества, основанные на знаниях, т.е. организованные группы индивидуумов, стремящихся, прежде всего, производить и распространять новое знание, работающих на различные (порой даже конкурирующие) организации. Есть сигналы, что экономика, основанная на знаниях, развивается, когда такие индивидуумы проникают в обычные организации и становятся для них ценным активом – уже потому, что они открывают доступ к «внешнему» сообществу, основанному на знаниях. Сами члены таких сообществ становятся движителями измене-

хотя различие может быть обозначено, если добавить прилагательное «достоверное» (reliable). Достоверное знание (savoir, франц. – reliable knowledge, англ.) означает знание вполне определенное, сертифицированное, узаконенное посредством того или иного институционального механизма (будь то мнение ученых коллег, система коллективной памяти или верований). Другие формы знания («connaissance»), также как и сертифицированное знание, делают возможным соответствующее действие: например, ухаживать за садом, DIY (сокращение от: Do It Yourself – сделай это сам. – Прим. переводчика), однако они

ний в экономике в целом, по мере того как происходит накопление их коллективного опыта (см. раздел 3).

1.2. Рост нематериальных активов на макроэкономическом уровне

Специалисты по экономической истории указывают на то, что в настоящее время различия между странами в производительности и экономическом росте гораздо меньше связаны с изобилием (или нехваткой) природных ресурсов, чем со способностью повышать качества человеческого капитала и факторов производства – другими словами, со способностью создавать новое знание, идеи и воплощать их в организационных и технических системах.

Значение этого параметра экономического роста стало возрастать с начала XX столетия и сегодня стало вполне очевидным. Речь идет о доле нематериальных активов в общей сумме производительного капитала, замечен также рост этого вида активов в составе ВВП (Абрамович и Дэвид [Abramovitz M., David P.A., 1996; Абрамович, Дэвид, 2000]).

Нематериальные активы обычно разделяют на две основные категории: с одной стороны, это инвестиции, направленные на производство и распространение знания (т.е. инвестиции в обучение, образование, НИОКР, управляющие и информационные системы); с другой стороны, это инвестиции, на-

не проходят перед этим такого же тестирования. То, что разделяет эти два типа знания, имеет меньшее отношение к контрасту между научным или же ненаучным, чем к тому, было или нет это знание подвергнуто институциональному тестированию: «знание садовника» достоверно, широко и относительно свободно от контекста, но каждый садовник обладает собственным (специфичным для данной местности) знанием. Тем не менее экономика, основанная на знании, не отдает предпочтения ни одной из его форм, т.е. ни одна из них не привязана непосредственно к формальному производству «достоверного знания».

правленные на сохранение физического здоровья людей (расходы на здравоохранение). В Соединенных Штатах Америки, текущая ценность запасов нематериальных активов (затрат на создание знания и человеческого капитала) стала превышать ценность материальных активов (физическая инфраструктура и оборудование, материальные запасы, природные ресурсы) уже в конце 1960-х гг.

Недавнее исследование, проведенное ОЭСР, помогло выработать устойчивые категории для определения инвестиций, связанных со знанием, для различных стран или отраслей. Говоря проще, если ограничиться измерением величин инвестиций в НИОКР, народное образование и создание программного обеспечения, можно заметить значительный их рост начиная с 1980-х гг. (в среднем 3 % ежегодно в странах ОЭСР). Однако структура инвестиций различна в разных странах: например, в странах Скандинавии сравнительно большими оказались расходы на образование, в то время как Соединенные Штаты лидируют по величине таких расходов в промышленности (НИОКР в частном секторе, программное обеспечение и вычислительная техника) (ОЭСР, 1999).

Эта тенденция тем не менее не должна скрывать от нас возрастающую роль деятельности в области науки и техники. Безусловно, экономика, основанная на знаниях, не является лишь царством высоких технологий, но наука и техника в целом за прошедшие несколько десятилетий все чаще дают решающий импульс к ускоренному росту именно в новых секторах экономики (фармацевтическая и научная аппаратура, технологии связи и информации, авионавтика, новые материалы).

Данные явления отражены в постоянном увеличении числа рабочих мест в производстве, обработке и перемещении знания и информации. Эта тенденция заметна не только в отраслях высоких технологий, информации и связи, но посте-

пенно распространяется во всей экономике, привлекая к себе внимание уже с начала 1970-х гг. Таким образом, «знание-интенсивные действия» становятся преобладающими для общества в целом.

1.3. Инновации становятся доминирующей деятельностью, их источники – все более различными

Другим отражением уже упоминавшихся «изменений механизма» является возрастающая скорость и интенсивность инноваций. Отмечены два главных пути первоначального возникновения крупных революционных достижений: сначала, посредством формального исследования и автономной работы (off line, т.е. «изолированно» и «скрытно» от промышленного производства товаров и услуг); затем в диалоговом режиме (on line), когда индивидуумы учатся в процессе производства и, как правило, могут оценивать на практике свои результаты и оттачивать методы обучения для будущего применения. Это может быть чрезвычайно мощной формой производства знания во многих профессиях.

Рост инвестиций в инновации (не только в НИОКР) привел к заметному увеличению их количества, что характеризовалось не только ростом числа патентов, отмеченным в исследовании ОЭСР (1999), но также расширением ассортимента товаров и услуг, соответствовавшим отмеченной тенденции «массовой индивидуализации» (см.: Дэвид [David P.A., 2000a]). В то же самое время атмосфера, способствующая обучению на практике, похоже, приходит на смену фордистским принципам разделения труда, которые уменьшали возможности индивидуальной деятельности и, следовательно, возможности учиться в офисах и на фабриках. Это, в свою очередь, создает большие, чем когда-либо, предпосылки для создания знания.

Тем временем «потребность вводить новшества» усиливается, поскольку инновации становятся практически единственным шансом добиться выживания и процветания в высококонкурентных условиях глобализованной экономики. Нелегко найти различия между абсолютными новшествами (впервые появившимися «под солнцем») и инновациями, которые являются таковыми только для вводящих их компаний, или приспособлениями известных товаров или идей к условиям нового рынка. На самом деле, компании и общество в целом тратят все большее количество времени и усилий как на производство новых товаров, так и на их изменение¹.

Формальные, организационно обособленные исследования остаются краеугольным камнем производства знания во многих отраслях (по той простой причине, что это позволяет выполнить эксперименты, которые иначе не были бы возможны в реальной жизни, — такая форма организации обеспечивает более или менее защищенную область). Но система производства знания распространяется и на более широкие новые области и включает в себя все большее количество экономических агентов. Все чаще «инноваторы» появляются в самых неожиданных ситуациях (фон Гипель [Von Hippel E., 1988a]), все чаще «непрофессионалы» оказываются вовлеченными в производство научного знания в таких областях, как здравоохранение и экология².

¹ Статья Хэтчуела с соавторами, опубликованная в специальном номере Международного журнала общественных наук за 2002 г. № 171 (февраль — март), тема номера: «Общество знания» (далее: «Общество знания» (2002)), содержит полезный обзор методов управления знанием, которые используют компании в рамках концепции «интенсивного инновационного капитализма».

² Статья Рабахарисона и Кэллона в «Обществе знания» (2002) целиком посвящена этому вопросу.

1.4. Революция в инструментах знания

На четвертом уровне анализ «мягкой неоднородности» имеет дело прежде всего с особенностями технологической революции, которая началась с эпохой цифровых технологий. Эта революция имеет важнейшее значение для технологий знания, производства и распространения информации.

Новые технологии, возникшие в 1950-х гг., затем, с появлением Интернета, приобрели захватывающий дух потенциал. Они позволяют получить отдаленный доступ к информации и средствам приобретения знания. В дополнение к передаче письменных текстов и других оцифрованных объектов (музыка, картины), они также обеспечивают пользователям работу в системах знания на расстоянии (например, удаленное экспериментирование), позволяют брать уроки в пределах структуры диалоговых отношений студента и преподавателя (tele-образование) и получать невероятное количество информации на их рабочих местах (своего рода универсальная библиотека).

Информационные технологии могут влиять на процессы создания знания различными способами.

Отметим, во-первых, что появившаяся возможность для каждого, желающего и имеющего соответствующие способности создавать огромные запасы информации, действительно революционна. Вообразите, как трудно было получить инструменты знания для людей в предшествующие эпохи. Кроме немногих центров интеллектуальной жизни, наподобие древней библиотеки Александрии, такие средства встречались нечасто. Известный мыслитель XI в. Герберт д'Аурильяк (Gerbert d'Aurillac) имел библиотеку, содержащую не более 20 книг (хотя и это было довольно много для того времени).

Даже в более благоприятные времена, пару десятилетий назад, задача собрать информацию о состоянии дел в той или иной области науки (сделать

обзор публикаций и научных отчетов по специфическому предмету или дисциплине) была для студентов достаточно трудоемкой.

Процесс развития технологий в этой области был растянут во времени. Отмечают следующие ключевые этапы: изобретение кодексов и книг (берущих свое начало от свитков), улучшение качества бумаги, преобразование книги в инструмент знания (появление указателей, таблиц, сносок, примечаний и комментариев), усовершенствование печатной и копировальной техники (от организаций переписчиков (*scriptorium*) – к изобретению печатного прессы), быстрый рост числа современных библиотек и, наконец, появление все более и более скоростных устройств и сетей связи. Остановится ли на этом эволюция технологий? Очевидно, нет – уже сегодня ясно, какую огромную работу предстоит проделать в таких областях, как информационные системы поиска. Однако, как полагают многие, это можно было бы считать кульминацией того, что французский исследователь средних веков Джордж Дюбуи (*Georges Duby*) когда-то называл «неустанной гонкой за инструментами знания», в которой человечество участвует начиная с темных веков.

Во-вторых, информационные технологии увеличивают творческое взаимодействие не только среди ученых и исследователей, но также и между разработчиками продуктов, поставщиками и конечными пользователями. Создание изменяемых до бесконечности объектов, которые к тому же могут быть доступны каждому в режиме реального времени, облегчает коллективную работу и исследования. В этом отношении открывшиеся новые возможности числового моделирования на современных компьютерах представляют следующий шаг вперед от традиционных представлений.

В-третьих, новые технологии позволяют исследовать и анализировать со-

держание гигантских баз данных, которые сами по себе являются мощными средствами знания (в естественных, экономических и социальных науках, а также в производственном управлении). Исследования, стимулируемые такими возможностями, имеют огромное значение в некоторых областях организаторской работы.

Наконец, названные выше три направления развития технологий создания знания могут быть объединены в форме крупномасштабных децентрализованных систем сбора данных, их обработки и передачи результатов потребителям. Такие мощные системы уже используются сегодня для обеспечения исследований в астрономии, океанографии и других областях знания.

1.5. Пять лет «новой экономики» – взгляд в исторической перспективе

Теперь, когда прошло пять лет с момента появления экономики, основанной на знаниях, споры о новой экономике могут вызвать лишь некоторое удивление. Сегодняшние дискуссии сосредоточились на обсуждениях предполагаемой потребности в радикальной реформе макроэкономики, ввиду того что основные принципы в этой области оказались поколебленными сведениями об американской экономике за вторую половину последнего десятилетия прошедшего тысячелетия. Вообще говоря, эти дебаты запомнятся, главным образом, столкновениями между ультра-оптимистами с их относительно грубым экономическим мышлением, и скептическими макроэкономистами, которые, несмотря на их традиционную строгость и благоразумие, имеют довольно ограниченные представления о воздействии новых технологий (*Гордон [Gordon R., 2000]*). Кроме того, не только Соединенные Штаты, но и ранее европейские и другие западные страны испытали на себе лишь частично последствия уско-ряющегося перехода к экономике, осно-

ванной на знаниях, — процесса, история которого уже насчитывает некоторое время, но он стал набирать скорость довольно недавно, поскольку новые общедоступные технологии производства и использования цифровых процессоров и компьютерных телекоммуникаций развивались сравнительно медленно (Дэвид [David P.A., 1990, 2000, 2001a]).

2. ИССЛЕДОВАНИЕ «ЧЕРНОГО ЯЩИКА» ЗНАНИЯ

Прежде чем начать описывать устройство экономики, основанной на знаниях, важно иметь ясное представление, чем является то, что передается по электронным сетям: знанием, информацией или данными? Понятно, что это должно быть что-то из названного. Но что именно — будет зависеть от характера отношений между отправителями и получателями.

2.1. Знание и информация

Необходимо определить существенные различия между знанием и информацией¹. Знание — в любой области — дает возможность его обладателям производить соответствующие интеллектуальные или физические действия. Следовательно, что бы мы ни подразумевали, используя термин «знание», на самом деле это имеет отношение к вопросу о познавательной способности. Информация же имеет форму структурированных и форматированных данных, которые остаются пассивными и инертными, пока не используются людьми, обладающими знанием, необходимым для их интерпретации и обработки. Более точно смысл этого различия проясняется, если принять во внимание условия, в которых воспроизводятся знания и информация.

¹ Это важное различие, последствия которого подробно исследуются Штейнмюллером, Фореро Пинеда и Салазаром, а также Хэнсоном и Лэмом (все статьи в «Обществе знания» (2002)).

В то время, когда стоимость воспроизводства информации не больше, чем цена создания копий (т.е. стремится к нулю благодаря успехам современной технологии), репродуцирование знания является гораздо более дорогим процессом, потому что некоторые (а на самом деле — многие) познавательные способности не так-то просто ясно формализовать или обучить им других. Есть элементы, которые остаются «молчаливыми»: «Мы знаем больше, чем можем выразить словами» (Поланьи [Polanyi M., 1967])¹. Воспроизводство знания поэтому долгое время было неотрывно связано с системой обучения «от мастера — к ученику» (где способности молодого человека формируются в процессах наблюдения, слушания и подражания) или с системой межличностного общения членов одного и того же профессионального сообщества. Эти средства воспроизводства знания могут остаться в сердцевине многих профессий и традиций, но они легко могут потерять свою действенность в тех случаях, когда социальные связи, связи между старшими и молодыми поколениями ослабевают, не могут содействовать стабилизации, сохранению и передаче знаний. В таких условиях воспроизводство знаний прекращается и неизбежно появляется опасность того, что знания будут утеряны и забыты.

2.2. Кодификация молчаливого знания

Но знание может быть кодифицировано — сформулировано и разъяснено столь ясно, что это может быть выражено на специфическом языке и записано на специальном носителе. Кодификация подразумевает экстерриторизацию памя-

¹ О концепции «неявного знания» и его современных применениях в экономической теории см. в работе Кауана, Дэвида и Форэ (2000) и другие публикации в этом же тематическом номере журнала «Новации в промышленности и организациях» (Industrial and Corporate Change), 9(2), приглашенные редакторы П. Когендет и У.Е. Штайнмюллер.

ти (Фаворо [Favereau O., 1998]). Это, в свою очередь, требует умений совершать все более и более сложные действия с использованием естественного языка: записать кулинарный рецепт, применить компьютерные методы проектирования для изобретения и составления чертежа части механизма, создать экспертную систему на основе формализованных алгоритмов принятия на различных стадиях решения проблемы решений и выполнения действий в определенной последовательности и т.д. В таком случае знание отделено от индивидуума и памяти, а возможность кодификации сделала его независимым от отдельных индивидов (до тех пор, пока носитель, на котором записана информация, сохраняется и язык, на котором она выражена, кто-то помнит). С появлением кодификации «проблема памяти прекращает довлеть над интеллектуальной жизнью» (Гуди [Goody J., 1977]). Производимые с использованием электронных систем обучающие программы частично заменяют человека, того, кто сохраняет и передает знание. Гуди (1977) отмечает, что записанный на бумаге рецепт может частично заполнить место, освободившееся после ухода бабушки.

«Частично» здесь — ключевое слово, потому что кодификация представляет собой процесс сведения человеческого знания к информации и, таким образом, его сокращения, потому что в ходе таких преобразований некоторые значения почти наверняка изменяются и, весьма вероятно, кое-что будет потеряно. Получается, что знание, высказанное и записанное, — не полное знание. Это — обучающая программа, которая помогает уяснить и воспроизвести знание. Когда молодой техник получает руководство пользователя, это еще не есть его или ее непосредственное знание о том, как управлять машиной (механизмом). Считается лишь, что это руководство будет полезно и поможет уменьшить затраты на воспроизводство знания.

Во многих случаях, когда техники «научились учиться» и имеют дело с более или менее стандартной машиной (механизмом), воспроизводство знания становится почти мгновенным и характеризуется свойствами, близкими к свойствам информационного воспроизводства. Однако в более сложных случаях кодифицированное знание (безусловно, полезное) обеспечит лишь частичную помощь. Тогда воспроизводство знания будет происходить посредством обучения, практики и моделирования ситуаций (авиапилоты, хирурги).

Существует и вторая, по нашему мнению, чрезвычайно важная функция кодификации, на которую следует обратить внимание. При кодификации осуществляется перевод знания в символические представления так, чтобы его можно было сохранить на специальном носителе. Это создает новые познавательные возможности, которые сложно представить, пока знание принадлежит индивидам и, следовательно, о нем можно лишь услышать (когда знающий будет говорить) или заметить (когда знающий будет действовать), взаимодействуя при этом с носителем информации. Сохранение информации (посредством письма, графики, моделирования, в электронном виде) делает возможным исследовать и организовать знание различными способами, а также выделить, классифицировать и объединить его различные компоненты. Это приводит к созданию новых объектов знания — списков, таблиц, формул и т.д. Они весьма важны, так как открывают новые познавательные возможности (классификация, таксономия, сети, деревья целей, моделирование) и позволяют обеспечить появление структур для быстрого производства нового знания (Гуди [Goody J., 1977]). Но это возможно только тогда, когда люди сознают важность формализации и, следовательно, символического представления своих познавательных процессов. Здесь весь

ма необходимо постоянное развитие технологий и методов записи информации, поскольку они позволяют прогрессировать формам представления знания от так называемой «дописьменной» стадии (жесты и слова) к литературной (письмо и рисунок) и затем к пост-литературной стадии (моделирование структурированных взаимодействий).

Кодификация, таким образом, играет ключевую роль в экономике знания, потому что она служит целям дальнейшего запоминания, развития коммуникаций и обучения, формирует достоверное основание для создания новых объектов знания.

3. ОСНОВАННЫЕ НА ЗНАНИЯХ СООБЩЕСТВА И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Основанные на знаниях виды деятельности появляются тогда, когда люди, используя информацию и технологии связи, взаимодействуют с целью произвести (т.е. создать и передать) новое знание. В этих взаимодействиях участвуют, как правило, три главных элемента:

- 1) заметное число членов сообщества объединяется, чтобы получить и воспроизвести новое знание (рассеянные источники инноваций);
- 2) сообщество создает пространство «открытого доступа» для обмена и распространения знания¹;
- 3) новая информация и технологии связи интенсивно используются для кодировки и передачи нового знания.

¹ Теория общественных (или квазиобщественных) измерений обращения знания является комплексной. Такие измерения могут включать в себя области, где эксклюзивные права собственности не могут быть гарантированы ни «конституционным» образом (в случае открытой науки), ни в рамках специально для этой цели

3.1. Рашид и Рашель

Эта придуманная история раскрывает значение последнего из трех названных выше компонентов (использование новых технологий для кодификации и передачи знания). Сравним две ситуации: Рашид, астроном, живущий в XVII в. в красивом городе Фец, и Рашель, условная молодая аспирантка, изучающая технические науки и работающая в университетской лаборатории Стэнфорда в конце XX в.

Рашид изобрел новый телескоп и собрался сообщить подробности своего открытия коллегам в Кордобе, Падуе и Саламанке. Это было непросто сделать, потому что такой вид знания еще не мог кодироваться в то время, и ученый должен был нанести на бумагу и сделать копии всех своих планов и примечаний вручную. Рашид доверил свои драгоценные рукописи караванщикам, идущим на север, в надежде, что они будут однажды переданы его коллегам. Однако твердой уверенности на этот счет не было. До сих пор остаются проблемы — в ситуациях, когда знания в основном запоминаются и передаются устно при межличностном общении (сопровождаемые несколькими тезисами, записанными для памяти на бумаге), так как круг эффективных пользователей обычно ограничен. Кроме того, когда этот круг расширяется, то растет риск искажения информации в ходе устной передачи и последующего копирования. Только поддержание обратной связи между каждой парой участвующих в такой коммуникационной сети служило бы некоторой гарантией от погрешностей передачи. Однако вероятность ус-

созданных организаций (исследовательские сетевые организации и консорциумы, где партнеры разделяют между собой общие знания) или же в условиях рынков, где сами принципы (*modi operandi*) не благоприятствуют этому (см. статьи Касье, Арора с соавторами в «Обществе знания» (2002)).

тановления обратной связи уменьшает-ся по мере того, как увеличивается число связей в человеческой коммуникационной цепи.

Следовательно, имеются физические ограничения, препятствующие расширению сообщества людей, которые могут использовать новое знание и, возможно, улучшить конструкцию Рашида. Во все исторические эпохи из одного конца света в другой перемещались потоки знания, но это, как правило, были относительно слабые течения. Тем не менее мы знаем исключения – такие как, например, интенсивное общение, обмен информацией, которые связывали цистерийские аббатства средневековой Европы. Это способствовало накоплению прогрессивного совокупного импульса, выразившегося в росте запаса достоверного знания. Засвидетельствуем, однако, что до XVII в. на Западе само общественное мнение и отношение власть имущих препятствовали поискам в направлении раскрытия «тайн природы». И это было, возможно, более важным барьером на пути эффективного сотрудничества с целью увеличения знания, чем технологические ограничения (см.: Дэвид [David P.A., 1998; 2001с]).

Что касается Рашель, представим, что она изобрела маленького робота, разрабатывая технические детали с помощью компьютерной дизайнерской программы (CAD). Желая сообщить о достижении своим коллегам, она быстро произвела соответствующие документы и планы с помощью графического редактора. Файлы были скопированы и отправлены как e-mail-приложения по избранным адресам. В течение нескольких секунд они были получены множеством лабораторий во всем мире, и сотни исследователей могли начать воспроизводить знание и посылать назад свои комментарии, критические замечания и предложения. Затраты кодификации и передачи знания здесь очень низки (имеются в виду

предельные затраты записи и передачи знания, произведенные Рашель, при заданных инфраструктуре и затратах ее обучения). Также невелики были и затраты воспроизводства. Действительно, дело обстоит именно так, когда само изобретение находится в пределах структуры знания, с которым знакомы члены сообщества: люди, получающие файл, «научились учиться» этому виду знания, и прилагаемый документ представляет собой детальную программу обучения.

Знание-интенсивное сообщество, таким образом, может быть определено как сообщество, где большая доля его членов вовлечена в производство и воспроизводство знания. Поэтому такое сообщество формирует пространство открытого (или ограниченного) доступа, где затраты на кодификацию и распространение знания радикально уменьшены в результате того, что в предшествующие периоды было достигнуто соглашение об используемых концепциях и терминах. Существование такого пространства в дальнейшем облегчает поиск, создание и передачу информации, упрощает технологии связи, что усиливает кругооборот нового знания.

3.2. Знание-интенсивные сообщества и их «достоинства»

Наши условные Рашид и Рашель – ученые, и, кроме того, в современных научных сообществах их можно рассматривать как специализированные организации, чья деятельность основана на знаниях, – уже только потому, что они заняты в «производстве достоверного знания посредством достоверного знания». Большинство членов этих организаций расценивает в качестве стимулов для своей деятельности по производству и распространению знания системы грантов и социальных норм, поддержанных сообщество-определенными институтами (Дасгупта, Дэвид [Dasgupta P., David P.A., 1994]).

В историческом контексте эти научные сообщества, занимающиеся поиском, хранением, анализом и интеграцией экспериментальных и наблюдаемых данных, были пионерами в развитии и использовании новых информационных технологий.

Сообщества программистов, занятые созданием и улучшением так называемого «открытого» программного обеспечения, напоминают «открытые» сообщества исследователей по многим из аспектов и, подобно им, не способны извлечь экономические доходы непосредственно от продажи создаваемого нового знания и информационных продуктов. Они должны обеспечить себе какую-либо ренту или другие вспомогательные источники поддержки деятельности «общины» (см.: Штейнмюллер [Steinmueller W.E., 2001]; Лакани, фон Гипель [Lakhani K., von Hippel E., 2000]) по проблеме «открытых» сообществ.

Некоторые «интра-бизнес-сообщества» развивают формы сотрудничества, которым присущи отдельные из уже названных особенностей. Например, исследовательские консорциумы — клубоподобные организации, преследующие общие технологические цели, причем эта работа представляет собой взаимовыгодное сотрудничество, и лишь при такой ее кооперации возможен лучший результат.

Сообщества врачей представляют другой случай, в них ключевую роль играет профессиональная специализация. При этом, чем выше профессиональный статус, тем более высока частота информационных сделок партнеров, «равных по положению», что является важной характеристикой экономики, основанной на знаниях, и общества знания в целом. Большое число врачей теперь документирует свое новое клиническое знание и делает его доступным другим через открытые электронные базы данных. Другие практикую-

щие врачи могут что-то извлечь или добавить от себя к этому пулу информации, таким образом увеличивая информационный потенциал медицины.

Тем более вызывает изумление тот факт, что учителя начальной и средней школы до сих пор не сформировали современный стандарт своего сообщества, основанного на знаниях, несмотря на то, что они это знание интенсивно используют. Учитель может использовать в своей работе множество инноваций собственного изобретения, но из-за того, что он или она, решая свои проблемы, использует в работе «нестандартизированные материалы», их коллеги, студенты и остальная часть сообщества могут перенять лишь относительно небольшое из этих педагогических новшеств (Харгривс [Hargreaves D., 2000]).

Сообщества, характеризующиеся всеми тремя вышеупомянутыми компонентами (обширное создание и воспроизводство знания, наличие механизмов обмена и распространения конечного знания и интенсивного использования новых информационных технологий), более эффективно осуществляют управляемое знанием производство. Помимо прочего, они обладают некоторыми другими достоинствами:

- роль знания возрастает при наличии возможностей для рекомбинации, перемещения и синергии;
- большая доля знания кодифицирована, что создает условия для увеличения его запасов и улучшения качества коммуникаций и развития новых методов обучения;
- контроль качества знаний гарантируется, потому что каждый член организации может воспроизводить, проверять и критиковать новое знание;
- статическая эффективность, как правило, усиливается, потому что каждый, имея доступ к произведенному знанию, не станет изобретать повторно те же самые из-

деляя или их элементы (в то время как новое знание, сфокусированное в сильном едином коллективном центре, может увеличить выгоду совместного экспериментирования и исследовательских усилий);

- производительность обучения растет, потому что индивид может «научиться учиться» посредством воспроизводства знания других;
- появились возможности для пространственной реорганизации экономической деятельности и создания эффективных виртуальных сообществ, поскольку стало дешевле перемещать знание, чем людей.

Существует ли оптимальный размер знание-интенсивного сообщества? На практике наблюдаемые размеры меняются значительно — от мирового сообщества физиков, изучающих частицы высоких энергий (включающего в себя несколько тысяч членов), до крошечного сообщества инженеров, работающих над специфической аэронавигационной проблемой, или консорциума, состоящего из команд молекулярных генетиков, стремящихся идентифицировать ген, отвечающий за наследственную форму грудного рака. Потенциал для создания и воспроизводства знания будет расти по мере расширения сообщества; но также возрастут и затраты на поиск данных, риск скученности и анонимности среди членов, что, в свою очередь, представляет источник острых проблем доверия. Оптимальный размер, как считают эксперты, будет меняться по мере совершенствования технологий поиска и сортировки данных, а также развития технологий, создающих доверие (см. ниже, раздел 5.4). Но он также зависит от характера обменов (зачастую привязанных к схемам доступа к базе данных или определяемых интенсивностью транзакций в рамках научно-исследовательского проекта).

3.3. Сообщества знания как активные участники экономического прогресса

Большинство сообществ знания располагается в границах обычных организаций (бизнес-предприятия, исследовательские центры, общественные и правительственные агентства и т.д.), и члены первых в то же самое время являются работниками последних. То есть развитие экономики знания осуществляется, помимо прочего, и таким образом, когда обычные организации начинают «пропитываться» индивидуумами, являющимися членами «внешнего» сообщества знания, предоставляя им кров как постоянным служащим. Примерами этого явления из мира бизнеса являются случаи, когда инженеры, работающие в различных фирмах, обмениваются знаниями и «торговыми секретами» в пределах структуры сети на условиях взаимности (фон Гипель [von Hippel E., 1988b]). Другие примеры: ученые, работающие в больших фармацевтических компаниях, получают поощрения за публикации в научных журналах и поддержку прочных связей с университетскими коллегами (Кокберн и др. [Cockburn I., Henderson R., Stern S., 1998]); совместные проекты по совершенствованию технологий с участием пользователей этой технологии (например, программного обеспечения), которые собираются применять ее на службе в различных (и даже конкурирующих) компаниях (Лакани, фон Гипель [Lakhani K., von Hippel E., 2000]). Проникая в обычные организации, сообщества знаний становятся агентами прогресса в отраслях промышленности, а затем в экономике в целом.

В каждой такой ситуации, однако, всегда существует опасность проблем, возникающих из-за конфликтов между частными компаниями, которые расценивают новое знание как свою исключительную собственность, и сообществом

знания, для которого разделение знания является смыслом существования (*raison d'être*). Сообщество знания — хрупкая структура, основанная на неофициальных правилах (реципрокность, взаимность, доверие). Оно может быстро распасться, если члены сообщества потеряют способность или желание следовать указанным правилам и вместо этого начнут преследовать свои индивидуальные интересы посредством некооперативных действий в царстве рынков.

4. НЕСКОЛЬКО ВОПРОСОВ, ОСТАВИВШИХСЯ БЕЗ ОТВЕТОВ

Полученная выше формулировка определения и аналитического подхода к понятию «действия, основанные на знаниях» все еще оставляет без ответов многие важные вопросы, ответы на которые нужно найти для продолжения исследований экономики, основанной на знаниях.

4.1. Требуется ли экономика, основанная на знаниях, определенных навыков и способностей?

Действительно ли «новые навыки и способности» так необходимы для интеграции в сегодняшнюю экономику знания? Если это так, то что является ими? Так ли они новы на самом деле, как некоторые хотели бы представить?

Помимо профессионального мастерства, необходимого для использования информационных технологий, существует еще множество предварительных требований: умение взаимодействовать с членами команды, коммуникативные навыки и способность обучаться. Но эти виды «мягких навыков» едва ли могут быть охарактеризованы как новые. Действительно, хотя их значение было несколько преуменьшено в эпоху фордизма, в другие моменты промышленной истории они были всегда и везде критически важны для благосостояния индивидуумов в мире труда.

Многие эксперты подчеркивают важность врожденных когнитивных способностей (способность к обучению, интуиция, понимание важности эвристической формы исследования, которая порой может противоречить логическим рассуждениям)¹. Они считают, что лучше импровизировать, имея репертуар таких творческих способностей, чем быть уподобленным ремесленнику, обладающему лишь определенным набором технических навыков. Потребность не отставать от достижений прогресса заставляет служащих развивать новые виды навыков и способностей. Такой вид обучения осуществляется вне постоянного обновления технического знания, поскольку он необходим работникам, чтобы понимать суть изменений и знать, чего от них можно ожидать².

4.2. Возврат от работы в офисе к работе на дому?

Учитывая то, как заметно возрастает скорость передачи знания, когда оно уменьшено до информации, а также то, что затраты на перемещение работников все еще высоки (и даже повышаются с ростом городов), можно вполне убедительно обосновать предположение о том, что будет увеличиваться число людей, собирающихся работать дома, — теперь, когда этому способствуют технологические достижения, облегчающие взаимодействия и координацию усилий, и доступность знания-информации по различным областям. Означает ли это «ко-

¹ Это может случиться, когда слишком большое внимание уделяется содержанию последней полученной информации или слишком мало внимания — размеру информационного блока. Другой хороший пример получаем в случае эвристического сходства (Фаворо, 1998).

² См. статью Лэма в «Обществе знания» (2002), посвященную сравнительному анализу общественных организаций, в которой объясняется механизм развития умений и навыков в основанной на знаниях экономике.

нец географии» или, по крайней мере, влияния географического расстояния на способ организации деятельности? Очевидно, влияние географического расстояния уменьшается. Много различных видов сделок теперь происходит в пределах структуры стратегий, «не ограниченных расстоянием». И многие клиенты теперь часто не имеют понятия, где же на самом деле (в смысле географии) выполняется их заказ.

Но действительно ли это определяет тенденцию перемещения места работы ближе к дому, пока еще не известно. Исторические свидетельства все еще слишком отрывочны, чтобы можно было установить, наблюдается ли на самом деле «некоторая тенденция маятника, движущегося в обратном направлении» (Мокир [Мокуг J., 2000]), заканчивая, таким образом, развитие фабричной системы длиной в столетия, которая заставила промышленных рабочих перенести потребление экономических благ и услуг системы образования на рабочие места¹. Связанные с этим затраты, хотя их и невозможно измерить количественно, конечно, были огромны. Кэрнкросс [Cairncross F., 1997] предполагает, что «через полстолетия может показаться странным, что миллионы людей когда-то каждое утро двигались всей толпой от одного здания (от их дома) к другому (их офис), только затем, чтобы вечером полностью повторить процедуру в обратном порядке. Эти переезды — просто потеря времени и простой производственных площадей. Одно здание (дом) стоит пустым весь день; другое (офис) стоит пустым всю ночь. Все это, наверное, будет изумлять наших внуков». Мокир [Мокуг, 2000] описывает замечательную картину домашнего производства, имея в виду некоторое развитие экономики, а также то, что транспортировать знание оказывается дешевле, чем людей. Однако такому

¹ Уже в 1906 г. около 65% промышленных рабочих Франции работали вдали от родных мест [Мокир, 2000].

развитию событий, вероятно, будет в течение некоторого времени препятствовать апатия. Ведь, помимо прочего, необходимо будет перепроектировать рабочие места в соответствии с возможностями, предлагаемыми экономикой знания.

Кроме того, многие действия не могут быть скоординированы только виртуально¹. Действенность физического присутствия, спонтанность решений, влияние социальных факторов продолжают оставаться критическими во многих случаях. Аналогично прямой контакт лицом к лицу важен для более полноценного обмена информацией, когда он стимулирует другие формы сенсорного восприятия кроме тех, которые были использованы в пределах структуры электронного взаимодействия. Для многих индивидуумов эти персональные взаимодействия являются дополнительным стимулом, как, например, феномен рабочего места, обеспеченный изменением окружающей среды (от внутренней среды обитания к деловой атмосфере офиса, которая делает работу приятной). Футуристические сценарии, изображающие радости теле-работы из домашнего офиса, часто — лишь плод воображения авторов, уединившихся и не терпящих вторжений посторонних в свой внутренний мир.

В целом, индивидуумы теперь имеют гораздо больше возможностей для выбора между работой дома (сократив при этом затраты на перемещения) и путешествием к коллективному рабочему месту (чтобы извлечь выгоду из преимуществ взаимодействия с «реальной» группой), но остается вопрос о степени привлекательности этого выбора.

5. ВЫЗОВЫ НОВОГО ВРЕМЕНИ

Глубокие преобразования, о которых мы говорили, не являются само собой разумеющимися или неизбежными. Ре-

¹ Более подробно этот вопрос обсуждается в статье Фельдмана в «Обществе знания» (2002).

зультаты изменений также не обязательно окажутся выгодными для всех. Это важно учесть теперь, при рассмотрении шести главных проблем (вызовов Нового времени), решение которых наше общество должно найти, чтобы гарантировать более полную реализацию потенциала экономики знания.

5.1. Доступ к информации и базам знания

Наш подход, основанный на концепции сообществ, имеет то преимущество, что с его помощью можно показать существующую на данный момент заметную ограниченность доступа к экономике знания и наличие больших различий между странами и социальными группами.

Очевидно, различие между выбором «иметь или не иметь» в информационном обществе нередко чрезмерно упрощено, также как и возникшее в связи с этим понятие «цифровое разделение», которое может и должно быть преодолено путем технического обеспечения всеобщего доступа к Интернету. Доступ к сетям телекоммуникаций, несомненно, — понятие относительное, учитывая, что более двух третей людей во всем мире сегодня не имеют возможности воспользоваться преимуществами даже простых телефонных линий связи, не говоря уже о компьютерах и Интернете.

Все же более сложными и в некотором смысле более фундаментальными являются не проблемы обеспечения более широкого технологического доступа к информационным потокам. Эти возможности, скорее, обеспечивают людей, обладающих познавательными способностями, и интеллектоемкие структуры необходимыми техническими средствами, чем позволяют людям интерпретировать, выбирать и использовать информацию способами, которые увеличивают их способности управлять материальными обстоятельствами и качеством своей жизни.

Таким образом, как одно из доказательств истинности утверждения «зна-

ние — сила», можно привести тот факт, что обладание знаниями является необходимым условием для доступа к информации (последнее, в свою очередь, необходимо для получения производственных ресурсов). Отношения между человеческим знанием и информацией рефлексивны, однако формирование знания индивидуума вне персонального опыта в сегодняшних условиях получает новые стимулы в виде транслируемой информации — концентрированного опыта других людей. Короче говоря, важно и то, каков характер (природа) распределяемой информации. Доступ к каналам связи, передающим определенного рода создающую возможности информацию, может обеспечить инструментальную часть проекта ускорения приобретения людьми познавательных навыков, которые затем придадут большую ценность и уместность другим информационным потокам, поступающим, возможно, через те же самые каналы.

Возвращаясь к более простой проблеме обеспечения универсального доступа к сетям телекоммуникаций, в настоящий момент важно отметить тот огромный разрыв, который существует между реальностью и замечательной идеей о том, что, раз все мы живем на этой планете, человечество есть не что иное, как «единая глобальная деревня» (UNDP, 1999).

С одной стороны, информационная инфраструктура в некоторых странах настолько бедна, что «планета Интернет», казалось бы, принадлежит в целом другой галактике. Целых 133 развивающихся страны обратились с просьбой в ООН сохранить радиостанции и другие традиционные средства массовых коммуникаций в качестве основного средства распространения информации, потому что перенос акцента на использование одного Интернета закрыл бы множеству людей доступ к информационным потокам.

Но, с другой стороны, участие в экономике, основанной на знаниях, требует инвестиций в нематериальные активы,

требует образовательных усилий со стороны преподавателей и студентов — усилий, направленных на формирование основных навыков и способностей, развиваемых культурами, основанных на текстах (чтение и письмо). Предположения, что технологический прыжок позволил бы обществу обойти некоторые стадии в развитии инфраструктур знания, должны быть приняты с большой долей сомнения. Могут ли электронные книги компенсировать отсутствие бумажных учебников в начальной школе? Может ли цивилизованное общество отказаться от борьбы с неграмотностью, уповая на то, что эта проблема будет решена посредством широкого применения аудиовизуальных средств информации? Едва ли. Пост-грамотность не означает согласие с неграмотностью. В некоторых случаях, действительно, более эффективным и приятным может оказаться передать информацию в виде картин, но, до появления более богатого и стандартизированного иллюстрированного словаря, увеличение объема нетекстовых коммуникаций, в конечном счете, ограничит познавательный прогресс, возможный при помощи более сложных (кодируемых) представлений знания (пункт 2.2).

В действительности подход, основанный на концепции сообществ, дает и основания для оптимизма. Некоторые научные сообщества в развивающемся мире более подготовлены к открытию и созданию нового знания, чем многие другие организации, остающиеся в арьергарде современных исследований и потому неспособные решать задачи, которые ставит перед ними общество. Для них остается одна проблема — создание высококачественных информационных инфраструктур, тем более что многие из исследователей (часто — обученные за границей) уже способны их эффективно использовать.

Некоторые из проблем обеспечения исследований в естествознании с использованием мощного и очень дорогостоящего оборудования таковы, что

их могут решить только экономически развитые страны, нередко лишь при условии реализации совместных проектов. Но теперь эти проблемы могут быть преодолены при помощи быстродействующих систем телекоммуникаций¹, которые обеспечивают отдаленный доступ к инструментам наблюдения, передачу больших массивов данных для последующего анализа. Причем стоимость обеспечения необходимого технологического и информационного сопровождения обычно намного ниже, чем стоимость строительства подобных средств обслуживания, даже если для этого существует техническая возможность в развивающейся стране.

В то время как проблема «передачи данных» оказывается, таким образом, частично решенной, перемещение научных кадров составляет серьезную проблему для развивающихся стран. Это так называемые научные и технические «утечки мозгов» — потери исследовательского и педагогического потенциала и, возможно, будущих талантов. Пока развитые страны продолжают полагаться на талантливых студентов, приезжающих для получения образования из-за границы, как на средство преодоления нехватки молодых научных кадров и проводить выборочно либеральную политику иммиграции, которой ученые из развивающихся стран не находят возможности сопротивляться, до тех пор сообщества знания на их родине не будут сформированы².

¹ О крупномасштабных исследованиях, о потенциале электронных сетей и баз данных, о международной кооперации в «меганаучных» проектах см.: [Ирвин, 1997], особенно гл. 28, 30.

² Некоторые авторы указывают на расширение сети знания, что включает в себя, например, возвращение ученых и инженеров (из Калифорнии на Тайвань или в некоторые районы Индии). В соответствии с такой моделью «кругооборота мозгов», эти люди возвращаются домой хорошо подготовленными и вдохновленными предпринимательским духом Силиконовой долины.

Динамическое развитие научных обществ является, безусловно, стержневым фактором в ряду других¹. Но есть и другие средства обеспечения успеха «неустанного совершенствования инструментов знания» для ученых, работающих в развивающихся странах. Иные профессиональные сообщества (врачи, учителя, городские архитекторы и дизайнеры) также представляют собой фокальные точки, где должны быть постепенно развернуты ключевые компоненты общества, основанного на знаниях. Наконец, Арора и другие авторы (см. в «Обществе знания» (2002)) подчеркивают достоинства рынков технологий как инструментов развития, которые помогают значительно уменьшить стоимость доступа к технологическому образованию.

5.2. Неравномерное развитие знания в различных отраслях промышленности

Неравные условия доступа к соответствующим базам знания могут определять заметные различия в успехах экономических агентов в пределах одной и той же экономики и в темпах изменений производительности в различных экономических секторах на протяжении данной исторической эпохи. В XIX столетии, например, даже в экономически развитых странах производительность в сельском хозяйстве заметно отставала от значений этого показателя в промышленности, прежде всего потому, что основа достоверного знания в растениеводстве, зоологии и агрохимии была сравнительно более узкой и менее динамичной, чем в механике и неорганической химии. Ситуация в значительной

Но это порождает и такие проблемы, как изоляция научной элиты от остальной части общества и распространение специфической социально-экономической модели [Саксенъян, 2001].

¹ См. статью Фореро Пинедо и Салазара в «Обществе знания» (2002).

степени изменилась ко второй половине XX столетия, свидетельство чему — успехи «зеленой революции», выразившиеся в умножении видов растений, ускорении темпов роста производительности в сельском хозяйстве, что привело, в свою очередь, к достижению паритета по аналогичным критериям в производственных секторах.

Сегодня удивительно наблюдать контрасты между теми сферами экономической деятельности, в которых темпы прогресса практически совпадают с быстрыми успехами в образовании, — такая ситуация имеет место в информационных технологиях, транспорте, в некоторых областях медицины (хирургия и фармакология), и другими сферами, где рост знания, по всей видимости, более ограничен. Будете ли вы утверждать, что люди сегодня лучше знают, как преподавать, планировать города, избегать разрушительных последствий войны или исполнять струнные квартеты, чем они это делали в XIX столетии? Вероятно, не в такой уж значимой степени. Очевидно, что в различных сферах экономической деятельности накопление знания происходит неравномерно.

В некоторой мере это относится к сбоям в работе рыночных механизмов, которые недолжным образом сигнализируют об интенсивности той или иной общественной потребности; таким образом, производство не получает ценовых сигналов, которые должны были бы стимулировать усилия, направленные на получение прибыли. Воюющие стороны в военном конфликте предъявляют спрос на оружие, который торговцы оружием спешат удовлетворить; в результате, вероятно, появятся «неизбежные жертвы» со стороны гражданского населения, и оно пожелало бы, чтобы торговцы продавали на рынке оружие, которое бы не убивало, но вряд ли рынок с той же готовностью откликнется на такие потребности. Аналогичная картина, хотя и менее драматичная, наблюдается, ког-

да фармацевтические компании стремятся удовлетворить растущий рыночный спрос на новые лекарства для лечения язвы и гипертонии охотнее, чем они осуществляют инвестиции в разработку лучших лекарств для жертв малярии и других тропических болезней, от которых страдают бедные страны.

Однако недостаточно указать на различия в способности рынков отслеживать спрос. Важно отметить, что неравные запасы знания могут возникнуть также вследствие неспособности отрасли обеспечить необходимое предложение. В тех отраслях, где взаимосвязи между наукой и техникой являются особенно интенсивными, знания создаются самыми быстрыми темпами. Предприятия в этих отраслях способны выполнять управляемые эксперименты, тщательно проверять результаты, постоянно поддерживая прямую и обратную связь на различных стадиях эксперимента и процесса внедрения научных достижений. Кроме того, с помощью прогрессивных технологий удастся производить лучшие инструменты для научных исследований, которые в свою очередь помогают улучшать экспериментальные методы. Взаимовлияние «просвещенной технологии» и «технологичной науки» обеспечивает быстрое развитие знания. В этой модели поддерживаются независимые научные исследования, следовательно, она может быть эффективной при наличии масштабной системы кодификации знания и соответствующих стандартов.

Немногие отрасли в состоянии обеспечить эти условия быстрого прогресса. Так, непосредственно в образовании вклад науки в искусство обучения невелик. Почти нет свидетельств того, чтобы она играла главную роль как фактор, позволяющий напрямую производить систематизированные знания, которые были бы представлены в виде программ, «работающих» и в лекционном зале, и в классной комнате. Образование — не та

область, которая удобна для экспериментирования: успехи, достигнутые в экспериментальной школе, могут не повториться в другом месте. Частью проблемы является то, что экспериментальные методы сложно описать достаточно детально, чтобы быть уверенными в их идентичности (Нельсон [Nelson R., 2000]). Образование — это также и область деятельности, где знание слабо кодифицируемо. В образовании нет эквивалента для тех справочников и документов, которые используют начинающие врачи, адвокаты или инженеры, так что молодым преподавателям приходится начинать карьеру без помощи таких «сводов правил и инструкций». Как правило, профессиональное педагогическое сообщество не организовано таким образом, чтобы коллеги постоянно были в курсе самых последних достижений в этой области, как это происходит у практикующих врачей или юристов, информированных об альтернативных подходах и решениях той или иной задачи, проверенных другими; вместо этого они пользуются интуицией и имитацией признанных методов из репертуара известных мастеров. Слабо развиты механизмы, посредством которых сообщества практиков в области образования могут сохранять информацию и извлекать выгоду из индивидуальных открытий, сделанных их членами. Почти отсутствуют возможности для регулярных обменов знаниями между исследователями в области образования и преподавателями (Харгривс [Hargreaves D., 2000]).

Достаточно большое количество отраслей не получает выгоды от «просвещенной технологии», там эта модель не работает и экспортировать ее в эти отрасли не имеет смысла. Вместо попыток экспорта неподходящей модели можно было бы сэкономить, разобравшись в том, какой же должна быть роль науки в тех видах деятельности, где большая часть новаций является ре-

зультатом практического опыта. В этом случае функция науки не только должна сводиться к поставке «инструментов, которые работают», но и заключаться в развитии методологии документирования, оценки и продвижения новаций, подтвержденных практикой.

Успех модели «просвещенной технологии» затенил тот факт, что имеются и другие способы взаимосвязи науки и технологии; и в некоторых видах деятельности они могут оказаться более эффективными в продвижении знания.

5.3. Защита прав интеллектуальной собственности или знание как общее достояние?

В прошедшие два десятилетия наблюдался рост усилий, направленных на защиту прав интеллектуальной собственности в области научного и технологического знания с помощью патентов, систем авторского права и других, более современных форм юридической защиты. (В качестве иллюстрации последнего назовем законопроект, представленный в США в 1980 г. с целью расширить формы защиты авторского права применительно к «маскированию» фотолитографий микросхем на кремниевой основе, и директиву Европейского Союза 1996 г. о защите баз данных.) Эти события лежат в русле двух других тенденций, направленных на расширение сферы частного контроля над доступом к знанию за счет общественной области знания.

Одну тенденцию представляет усиливающийся поток патентной активности университетов, особенно в областях биотехнологии, фармакологии, медицинского оборудования и программного обеспечения. Это движение, стартовавшее в США, получило новый импульс после принятия в 1980 г. акта Бэя–Дола [Bayh–Dole Act, 1980], который распространил область применения патентного права на открытия и изобретения, сде-

ланные в ходе научно-исследовательских работ, финансированных федеральным правительством. С тех пор к этому акту присоединились правительства и других стран, поддержанные общим стремлением к сотрудничеству между университетами и общественными научно-исследовательскими организациями, с одной стороны, и частными предприятиями – с другой.

Другая тенденция вызвана совместными усилиями многих сторон, направленными на то, чтобы гарантировать защиту авторского права при электронном воспроизводстве и распространении информации, частично эксплуатировать возможности, созданные электронной публикацией, и частично защищать существующие объекты авторского права от конкуренции, обусловленной дешевой воспроизводством информации в цифровой форме и передачи ее по электронным сетям.

Неожиданный всплеск энтузиазма в вопросах о правах собственности на информацию привел к довольно парадоксальной ситуации (Форэ [Foray D., 1999]). Технологические возможности (кодификация и дешевизна передачи) могут быть полезны для индивидуумов, так как позволяют им наслаждаться мгновенным и свободным доступом к новому знанию, но быстрое усиление прав интеллектуальной собственности закрывает доступ к такой информации в тех областях (методология исследований, науки о жизни, программное обеспечение), где новое знание осталось в значительной степени общественным благом. Таким образом, можно сказать, что индивидуумы и фирмы сегодня стремятся создавать искусственный дефицит, получая юридически санкционированные монопольные права на использование информации – именно в тех областях, где обычно наблюдается изобилие информации, что приводит к большим потерям (общественного благосостояния. – *Прим. переводчика*).

Чтобы понять экономику интеллектуальной собственности и, таким образом, иронию этой ситуации, необходимо вспомнить, что знание — не совсем обычный вид блага и, конечно, не походит на обычные потребительские товары, которыми торгуют на рынках. Интеллектуальная собственность не может рассматриваться на равных условиях с физической собственностью по той простой причине, что знание и информация обладают определенным свойством, которое экономисты характеризуют как «не-конкурентность в использовании»: та же самая идея и/или ее воплощение могут использоваться неоднократно и одновременно многими людьми без потери ценности. Это контрастирует со свойствами обычных «предметов потребления», которые теряют свою стоимость при потреблении: если Мэри ест последний кусок пирога на кухне, то этот пирог уже не может быть так же использован Камиллой. При этом обе девочки могут читать один и тот же роман одновременно или по очереди, и при этом он не потеряет ни одного из своих достоинств, оставляя другим читателям возможность наслаждаться чтением.

Аллокация прав собственности в случае информационных товаров не имеет целью закрепить право исключительного владения так, как это делают законы о собственности, регулирующие управление материальными товарами (типа земли). Действительно, чтобы требовать соблюдения права владения, нужно сначала описать вещь, которая находится в собственности, но как только вы опишете вашу идею другому человеку, его разум становится ее обладателем (не исключительным). Таким образом, только сохраняя информационную тайну, вы можете обладать этой информацией исключительно.

Цель, которую преследует создание и закрепление прав интеллектуальной собственности, — это передача моно-

польного права на получение экономической выгоды от эксплуатации идеи (в случае патентного права) или специфического выражения идеи (в случае авторского права), которая была рассекречена. Этот механизм позволяет организовать рыночные обмены «прав эксплуатации», которые, определяя денежную ценность выгодных для коммерческого использования идей, создают экономические стимулы, чтобы люди могли продолжить создание новых (или же находить новые применения для старых) идей. Имея целью закрепить права на интеллектуальную собственность за теми, кто готов платить максимальную цену, деятельность рынков интеллектуальной собственности направлена также и на достижение другой цели — предотвратить консервацию идеи в исключительном (секретном) владении теми исследователями и изобретателями, которые не желали бы наблюдать за тем, как их творения удовлетворяют потребности других членов общества.

Другая потенциальная экономическая проблема, с которой может столкнуться система прав интеллектуальной собственности, — угроза несправедливого соревнования, незаконного присвоения выгод, полученных в результате усилий другого лица, что, вообще говоря, могло бы уничтожить условия для деятельности по созданию информационных товаров как коммерчески жизнеспособной. Ядро проблемы в этом случае — то обстоятельство, что предельные затраты создания того или иного информационного продукта одни и те же (или не намного больше) для второго, третьего или тысячного пользователя, чем для первого. Когда Тяо слушает современное музыкальное произведение, технология позволяет Квентину, Манон и миллионам других молодых людей слушать ту же самую мелодию без существенных дополнительных затрат. Затраты на изготовление первой копии компакт-диска (CD) очень велики по сравнению со сто-

имостью «выжигания» («burning») второго, третьего или миллионного экземпляра того же CD. С тех пор, как Гутенберг произвел революцию в книгопечатании, затраты воспроизводства «кодируемого» материала (текстов, изображений, звуков) понизились в результате технического прогресса, это позволило «пиратам» присваивать содержание первой копии без особенных расходов на ее создание и совершенствование. Если не контролировать такое несправедливое присвоение, оно может сделать инвестиции в производство тех самых первых копий нерентабельными.

Производители идей, текстов и других творческих работ (включая графические изображения и музыку) стеснены рамками экономических ограничений, даже когда они не являются непосредственно участниками рыночных взаимодействий. Если бы они не имели никаких прав, позволяющих им получить доход от публикаций своих работ, возможно, они бы создавали их меньше или вынуждены были тратить свое время на какую-то другую деятельность, более прибыльную. Так появляется важное экономическое объяснение для установления прав интеллектуальной собственности. Сильный аргумент в защиту таких прав с помощью патентов и авторских свидетельств состоит также в том, что общество дает оценку некоторым видам творческого усилия после совершения сделки (ex post), путем демонстрации готовности пользователей платить, но это не самый лучший путь обеспечения рыночных стимулов. Общество избегает определять ценность творческих работ до совершения сделки (ex ante); здесь полезно прибегать к альтернативным побудительным схемам — таким как предложение предполагаемым авторам и изобретателям призов или грантов на выполнение индивидуальных контрактов.

Но, увы, решение установить монопольное право продавать «первую ко-

пию» (идею, защищенную патентом, или текст, защищенный авторским правом) оказывается несовершенным. Монополист может поднять цену каждой копии выше незначительных затрат ее воспроизводства, и в результате некоторые потенциальные пользователи информационных благ будут лишены возможности наслаждаться ими. Это указывает на непроизводительный расход ресурсов, эффект, известный экономистам как «мертвый груз монополии»: потребности некоторых людей останутся неудовлетворенными, даже притом, что они могли бы быть удовлетворены при очень малых дополнительных затратах. Экономисты, как правило, очень не любят экономически неэффективные ситуации, но они верят во власть рыночных стимулов и, более того, ее предпочитают. Не удивительно тогда, что предмет политики интеллектуальной собственности вызывает раздражение у профессиональных экономистов, поскольку здесь возникают многочисленные ситуации, в которых усилия обеспечить справедливую конкуренцию и сохранить стимулы для инноваций приводят в результате к социально неэффективному распределению ресурсов.

Имеется немного эмпирических свидетельств того, что определение юридических терминов и условий применения прав интеллектуальной собственности обязательно приводит к появлению действенных экономических стимулов для производителей, или того, что дополнительные стимулы служат причиной появления лучших творческих результатов; и при этом не очевидны способы, которыми держатели специфической формы прав интеллектуальной собственности хотели бы ее эксплуатировать, а исследователи могли бы рассчитать величину потерь экономического благосостояния («мертвый груз монополии»). Без надежных количественных данных, очевидно, трудно решить, в каком направлении должна измениться экономическая политика, чтобы достичь

заданного оптимума для того или иного рынка.

Трудности достижения «научного закрытия» в таких вопросах, помноженные на конфликты экономических интересов, связанных с распределением выгод от нового знания, вполне объяснимо явились причиной длительных и шумных дебатов в этой области. На каждом историческом этапе новые события, воздействующие на очередное поколение участников дебатов или на распределение знания, возрождают эти споры вновь.

Сегодня «насущными проблемами» являются вопросы о том:

- а) нужно ли позволять правительствам, сокращая права монополистов — держателей патентов, вводить обязательное лицензирование некоторых фармацевтических препаратов или медицинских устройств;
- б) можно ли «для пользы дела» разрешить некоторые нарушения прав интеллектуальной собственности в некоммерческом научном исследовании или образовании;
- в) разрешить ли покупателям лицензионных компакт-дисков свободно обмениваться между собой понравившимися музыкальными фрагментами через Интернет.

Простого общего решения для этого класса экономических проблем не существует, и сами вопросы и ответы (нужна ли новая формулировка прав, которая бы лучше отвечала новым обстоятельствам, и если да, то какой она должна быть?) изменяются от одного случая (предметной области или ситуации) к следующим. Большинство экономистов и юристов одобряет применение норм, защищающих права авторов широкого класса интеллектуальных работ, при этом меньше внимания уделяется каким-либо специфическим формам, считающимся, по всей вероятности, экономически устаревшими. Но наличие

гибких юридических концепций, которые, как предполагается, применяются в разных ситуациях, создает дополнительную неуверенность для инноваторов. Существует вероятность того, что только после длительных разбирательств и борьбы суды смогут согласиться на такую интерпретацию закона, которая позволит сделать коммерческие решения в определенных ситуациях достаточно предсказуемыми.

Другое общепринятое и широко одобряемое правило заключается в гармонизации прав интеллектуальной собственности на международном уровне с тем, чтобы случайным образом возникшие, унаследованные национальные различия не мешали использованию глобальной основы знания в науке и технике. Однако мало кто сомневается в том, что гармонизация не является нейтральной процедурой. Представители государств обычно предпочитают не уступать права собственности, которыми их партнеры уже обладают, и в результате программы «гармонизации» выражают те или иные национальные предубеждения по отношению к расширению диапазона прав собственности и к защите отечественных производителей.

Положение, которое встречает меньше всего возражений в этой оспариваемой области, может быть получено из утверждения, что создание нового знания — одно из важнейших направлений использования знания. Однако в то же время сохраняется огромная неуверенность в том, какие последствия для окружающей среды будет иметь очередной научный прорыв и когда он может произойти. Это особенно справедливо для тех сфер деятельности, где новые открытия и изобретения имеют тенденцию использоваться затем самыми разнообразными способами в новых дальнейших разработках. Отсюда следует определение целей политики в данной области. Несмотря на то, что мы редко способны предсказать детали и буду-

щую социальную ценность изобретений, следующих за появлением нового достижения в знании, вполне определенно можно утверждать, что вслед за новым знанием будет наблюдаться больший поток вызванных им открытий, если знание, на котором они основаны, будет более доступным и широко распространенным. Поэтому вместо концентрации усилий на создании стимулов для неожиданных прорывов в области фундаментальных достижений будет полезнее проектировать структуры прав интеллектуальной собственности теми способами, которые позволяли бы осуществляться не обусловленным сговором объединениям и кросс-лицензированию. Как практический вопрос, это соображение привело бы к усилению требований новизны для патентов, требований более узких формулировок, требований усовершенствований изобретений с дополнительными увеличивающимися выплатами и других связанных мер. Все эти шаги могли бы стимулировать процесс производства дальнейшего знания с использованием уже сделанных и описанных крупных достижений (см.: [Дэвид, Форэ, 1996]).

Введение этой системы должно привести к строгому ограничению возможности предоставления монопольных прав на инструменты и методы исследования, сокращая свободу держателей прав налагать любой «налог» на других исследователей, кто мог бы использовать подобные изобретения и открытия с целью производства дальнейших дополнений к основе знания. Коллективному созданию знания мешает отсутствие возможностей свободно прокомментировать открытия, проверить их на опыте, повторить разработку и объединить с другими. Другими словами, режимы интеллектуальной собственности должны разрабатываться таким образом, чтобы люди могли «видеть дальше, стоя на плечах гигантов», и эта стратегия должна быть более плодотворной, чем та, при

которой эти плечи, с трудом установленные другими, сдают в аренду в надежде на то, что это будет стимулировать рост еще более высоких «гигантов».

Расширение монопольных прав на применение специфических инструментов исследования в науках о жизни — методов типа PCR (реакции полимеризации цепи) и моноклональных антител, новых биоинформационных баз данных и систем поиска, также как и информации о структуре генетического материала и способов, которыми она управляет производством белков, — становится все более серьезной проблемой. Выдача таких патентов, вероятно, будет стимулировать коммерчески ориентированные инвестиции в НИОКР фармацевтических и других компаний, которые ожидают прибыли от продаж новой информации. Однако защита прав интеллектуальной собственности в этой сфере, вероятно, приведет через некоторое время к тяжелым потерям общественного благосостояния. Это будет препятствовать доступу к существующей информации или увеличивать непроизводительные расходы ресурсов на повторные исследования, нацеленные на получение того же результата, чтобы избежать обвинений в нарушении патентных прав. Это увеличивает не просто стоимость исследования, направленного на создание нового продукта (например, диагностические испытательные комплекты для специфического класса генетически передаваемых состояний), но также стоимость эксперимента, который может привести к новым открытиям, включая те, о которых еще никто и не мечтает. Для иллюстрации воспользуемся высказыванием одного ведущего европейского ученого, участвовавшего в создании биоинформационных баз данных, которые позволяют исследователям, по его словам, делать важные открытия в ходе «незапланированных поездок через информационное пространство». Если же это пространство будет загромождено зарослями прав

собственности, то такие путешествия исследователей станут более неприятными и более дорогими, непредвиденные открытия станут более редкими, и темпы расширения основы знания, вероятно, замедлятся.

Народная мудрость гласит, что «хорошие заборы делают хороших соседей». Это может быть справедливо в случае двух фермеров на соседствующих полях: один выращивает зерновые культуры, а другой — крупный рогатый скот; или для двух граничащих золотосодержащих участков, где старатели ведут раскопки на условиях концессий. Но, в отличие от земли, фуража или других видов ограниченных ресурсов, знание не исчерпывается в процессе его потребления; базы данных не могут быть «вытоптаны», а, скорее, обогатятся и станут тем более полными и точными, чем больше исследователей «прошерстят» их [Дэвид, 2001].

Рассмотренные нами проблемы завязаны с другими, не менее сложными, вопросами институциональных (их следует отличать от технологических) детерминант способностей людей увеличивать свой потенциал умений находить и использовать существующие запасы знания и источники информации (Форэ, Казанцигил [Foray D., Kazancigil A., 1999]). Есть и особые проблемы доступа к научному и технологическому знанию, относящиеся к развивающимся странам¹; однако уже можно утверждать, что каждый индивидуум имеет право получить необходимое из коллективного запаса человеческого знания, относящегося к таким жизненно важным общественным ресурсам, как здравоохранение и образование².

Предприняты слабые попытки восстановить баланс между общественной

областью знания и областью частных прав собственности — защитить первую от дальнейших вторжений, по крайней мере, в отношении некоторых секторов, где информационные услуги серьезно влияют на человеческое «благополучие» (здоровье, образование). Понятие универсального права на здоровье, кажется, должно иметь «силу» перевешивать влияние национальных и международных усилий, осуществляемых под руководством фармацевтических компаний, чтобы гарантировать владельцам прав интеллектуальной собственности защиту от нерегулируемой эксплуатации их патентов (Касьер [Cassier, 2001]). Однако нельзя заблуждаться насчет того, что одних обращений к принципам равенства будет достаточно для принятия решений в области политической экономики.

5.4. Новые проблемы доверия?

Мошенничество, подделки и обман, очевидно, не были внезапно порождены виртуальным миром. Проблемы оригинала и копии (Эко [Eco U., 1992]), не говоря уже об оценке товаров в коммерческих сделках, выдвинули на первый план проблему создания доверия как важнейшего элемента механизма функционирования рынков и существования сообществ от начала времен. Но развитие виртуальных отношений открыло новый аспект проблемы доверия. Здесь мы уже имеем дело с широким диапазоном механизмов, которые облегчают межличностные и межорганизационные сделки, учитывая новые условия для обменов знанием: увеличение специализации, все более и более, чем когда-либо, асимметричное распределение информации и способностей оценки, большая анонимность среди «собеседников» и невиданные ранее возможности для подделки идентичности. Ясно, что должны быть изобретены новые методы «удостоверения» знания, циркулирующего в Интернете, с

¹ См. статьи в «Обществе знания» (2002): Фореро Пинедо и Салазара, Сармьенто и Фореро Пинедо, а также Арора с соавторами.

² См. статью Касьера в «Обществе знания» (2002).

учетом того, что контроль входящей информации отсутствует (в отличие, например, от знания, распространяемого научными журналами, чье качество и надежность подтверждены авторитетом «равного по положению»).

5.5. Общество, лишенное памяти

Сегодняшнее молодое поколение уже не сможет испытывать те радостные эмоции, которые возникают, когда вы вдруг обнаруживаете на чердаке старые игрушки или книги и с интересом выясняете, что с ними все еще можно играть или их можно читать. Машины будущего никогда не будут способны вернуть наших старых деревянных лошадок, оловянных солдат или какой-либо их эквивалент: ранние версии компьютерных игр (playstation) уже нельзя использовать на самых современных компьютерах. Наше общество оказалось в почти парадоксальной ситуации: мы никогда прежде не имели в своем распоряжении таких мощных средств хранения и технологий запоминания информации, однако сама память, кажется, находится в опасности. Возникают две проблемы.

Во-первых, с появлением информационных технологий мы перестали хранить документы, но сохраняем лишь наборы файлов, которые должны интерпретироваться и управляться соответствующими аппаратными средствами ЭВМ и программным обеспечением. В результате любое пренебрежение к незначительным, казалось бы, компонентам кодируемой системы знания (преимущество языков, сохранение программ, обеспечивающих доступ к старым файлам) влечет за собой риск непоправимых изменений памяти общества.

Во-вторых, учитывая экспоненциальный рост объема самых разных документов возникает вопрос: действительно ли нужно хранить все это? Если нет, то что же все-таки следует оставить? На каком носителе (электронном, бу-

мажном)? Затраты краткосрочного хранения и исправления данных на единицу информации, возможно, снизились, но остаются существенные проблемы запоминания, регистрации и вызова старых документов. Новые электронные средства хранения информации не настолько надежны, по сравнению с низкосульфитной плотной бумагой, на которой долгое время печатали хорошие книги. Кроме того, искусственные языки, использованные однажды для кодирования информации в компьютерах, также сравнительно малоустойчивы и имеют обыкновение быстро устаревать. Сохраняемая информация должна периодически «мигрировать» в новую языковую систему, чтобы новые программы были способны ее читать. Это сделало «хранение» информации в цифровом формате менее вопросом архивирования, чем проблемой постоянного возобновления, культурной задачей, к которой образованное общество, оказывается, еще не очень хорошо подготовлено.

5.6. Фрагментированное знание: можно ли его снова собрать?¹

Вполне нормальное свойство знания — разделяться на фрагменты, поскольку оно подчиняется требованиям классификации и условиям распространения. Разделение знания происходит по причине усиливающихся разделения труда и специализации. Его дисперсия — следствие все более и более разбросанных источников новаций. В результате получаем чрезвычайно фрагментированную основу знания, что затрудняет формирование широкого и единого представления о вещах. Это может привести к катастрофическим

¹ «Be put back together again» — оригинальный фрагмент названия раздела представляет собой цитату из детского стихотворения о Шалтае-Болтае, который сидел на стене (прим. переводчика).

последствиям. На уровне глобальной политики какая-то специфическая проблема может быть «невидимой», и ее может не заметить лицо, принимающее решение. Явление парникового эффекта, например, было известно обществу с 1886 г. благодаря исследованиям Сванте Аррениуса (Svente Arrhenius), но оно не привлекало внимания политиков в течение последующей сотни лет. Существует большое различие между наличием знания в той или другой области и его доступностью нужным людям в нужном месте в нужное время. Это составляет существо проблемы объединения и организации фрагментированного, разбросанного и тонким слоем размазанного знания¹.

Известный экономист Альфред Маршалл поднимал, по сути, тот же самый вопрос, правда, применительно к экономическим действиям в отрасли: каким образом можно организовывать и координировать высокоспециализированные действия в условиях разделения труда? Ответ, согласно Маршаллу, содержит два главных фактора: сокращение транспортных расходов и выделение центров активности при создании соответствующих условий для объединения знания (Лосби [Loasby B., 1989]).

Итак, проблема сводится к способности новых информационных технологий обеспечить лучшую интеграцию знания путем снижения затрат передачи информации, а также создавать условия для локальной концентрации виртуальных действий.

Новые технологии при определенных условиях (см. раздел 2) обеспечивают снижение стоимости передачи знания, что способствует созданию виртуальных сообществ. Но появление организаций, основанных на частично кодированном знании, ставит перед обще-

ством разнообразные социально и политически деликатные проблемы, заставляя администрацию решать спорные вопросы обучения, а также принимать меры по стабилизации знания, принятого сообществом, принимать на работу новых членов и объяснять им нормы и правила корпорации, чтобы предотвратить попытки разрушительного оппортунистического поведения [Штейнмюллер, 2001]. Очевидно, управлять общественным запасом знания — не то же самое, что управлять библиотекой или архивом. Все же многое из истории цивилизации, с момента появления письменности и до нашего времени, заставляет привлекать внимание и физические ресурсы к совершенствованию методов архивирования и, в то же время, снижать инвестиции в разработки альтернативных способов поддержания преемственности памяти в изменяющихся обществах.

Это — не единственная проблема: некоторые исследователи утверждают, что использование мощных технологий связи типа Интернета может стимулировать однородность в ущерб разнообразию (Ван Альштин, Бриньёльфсон [Van Alstyne R., Brynjolfsson E., 1996]). Время расходуется в диалогах между членами избранного сообщества, его остается меньше для другого всестороннего разнообразного общения. Если физик концентрируется на обмене электронной и печатной корреспонденцией с другими физиками, работающими в данной специализированной области по всему миру, он, вероятно, посвятит меньше времени и будет менее восприимчив к новым взглядам на мир, с которыми он мог бы познакомиться при случайной встрече и беседе во время ланча с коллегами, работающими в других областях знания. Облегчая добровольное строительство высокоомогенных социальных сетей научных (или других, скажем, политических) связей, информационные системы позволяют индивидуу-

¹ См. статью Хансона (в «Обществе знания» (2002)), посвященную вопросам интегрированного знания в контексте дискуссии о процессах принятия решений.

мам фильтровать потенциально подавляющий поток информации. Но результатом может стать тенденция «фильтровать» все подряд, устраняя разнообразие знания и уменьшая вероятность рождения радикально новых идей. В этом отношении даже путешествие через хранилища реальной библиотеки может быть более плодотворным, чем путешествие в сегодняшнем виртуальном архиве, потому что не просто использовать электронные системы поиска так же эффективно, чтобы получить ту смесь непредсказуемых и удивительных открытий, которые обычно следуют за физическим поиском на полках обширного собрания библиотеки. Новые технологии не могут решать автоматически проблему интеграции знания. Что на самом деле нужно предпринимать — необходимо организовывать и развивать междисциплинарные гетерогенные сообщества, состоящие из людей с самым широким диапазоном интересов. В этом случае старые добрые «маршаллианские» свойства информационных технологий действительно послужат на пользу интеграции знания.

6. ОТ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ, К ОБЩЕСТВУ, ОСНОВАННОМУ НА ЗНАНИЯХ

Превращение экономики знания в общество знания обусловлено быстрым ростом числа знание-интенсивных сообществ. Эти сообщества в большинстве своем связаны с научными, техническими и некоторыми деловыми профессиями или проектами.

Как уже было сказано, они характеризуются интенсивным производством знания и способностями его воспроизводства, их особенностью является созданное открытое или полуоткрытое пространство для изучения, обмена и интенсивного использования информационных технологий. Чтобы функциониро-

вать эффективно, эти сообщества должны были справиться со многими (если не со всеми) вызовами нашего времени, упомянутыми в этом обзоре. Только при увеличении числа обладающих необходимыми характеристиками сообществ во всем множестве сфер человеческой деятельности, только когда профессиональные эксперты, обычные пользователи информации и непосвященные студенты, объединенные интересом к тому или иному предмету, смогут соединить свои усилия, «общество знания» сможет стать реальностью, а не просто образом возможного будущего.

ЛИТЕРАТУРА

- Abramovitz M., David P.A.* Technological Change and the Rise of Intangible Investments: the US Economy's Growth-path in the Twentieth Century» / Foray D., B.A. Lundvall (eds.). Employment and Growth in the Knowledge-based Economy, OECD Documents. Paris: OECD, 1996.
- Abramovitz M., David P.A.* American Macroeconomic Growth in the Era of Knowledge-Based Progress: The Long-Run Perspective / S.L. Engerman, R. E. Gallman, eds. An Economic History of the United States: The Twentieth Century. Vol. 3. N.Y.: Cambridge University Press, 2000. P. 1–92.
- Cairncross F.* The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives. Boston: Harvard Business School Press, 1997.
- Cockburn I., Henderson R., Stern S.* The Diffusion of Science-driven Drug Discovery: Organizational Change in Pharmaceutical Research. NBER working paper, 7559. Cambridge, MA, 1999.
- Cowan R., David P.A., Foray D.* The Explicit Economics of Knowledge Codification and Tacitness. Industrial and Corporate Change, 2000. 9(2). P. 211–253.
- Dasgupta P., David P.A.* Towards a New Economics of Science // Research Policy. 1994. № 23. P. 487–521.
- David P.A.* The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox // American Economic Review. 1990. № 80(2). May.
- David P.A.* Common Agency Contracting and the Emergence of «Open Science» Institutions //

- American Economic Review. 1998. № 88(2). May. P. 15–21.
- David P.A.* Understanding Digital Technology's Evolution and the Path of Measured Productivity Growth: Present and Future in the Mirror of the Past / E. Brynjolfsson, B. Kahin, eds. Understanding the Digital Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 2000a. P. 49–95.
- David P.A.* The Digital Technology Boomerang: New Intellectual Property Rights Threaten Global «Open Science» [Presented to World Bank ABCDE-Europe 2000, Paris, 26–28 June]. 2000b. Available as <http://www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp00016.html>.
- David P.A.* Productivity Growth Prospects and the New Economy in Historical Perspective. European Investment Bank Papers. 2001a. № 6(1). Spring. P. 41–61.
- David P.A.* Digital Technologies, Research Collaborations and the Extension of Protection for Intellectual Property in Science: Will Building «Good Fences» Really Make «Good Neighbours»? // IPR Aspects of Internet Collaborations [EUR 19456. Final Workshop Report for the European Commission DG Research, Directorate B-European Research Area: Structural Aspects]. Brussels: European Commission, 2001b. P. 56–62.
- David P.A.* From Keeping Nature's Secrets to the Institutions of Open Science. Oxford Economic and Social History Discussion Papers. 2001c. 23 July.
- David P.A., Foray D.* Information Distribution and the Growth of Economically Valuable Knowledge: A Rationale for Technological Infrastructure Policies // Technological Infrastructure Policy / M. Teubal et al., eds. Dordrecht; London: Kluwer Academic Publishers, 1996.
- Eco U.* 1992. The Original and the Copy // F. Varela and J.P. Dupuy (eds.). Understanding Origins, Kluwer Academic Publishers, 1992.
- Favereau O.* Notes sur la theorie de l'information e laquelle pourrait conduire l'economie des conventions // P. Petit (ed.). L'Economie de l'information. Paris: La Decouverte, 1998.
- Foray D.* Science, Technology and the Market. World Social Science Report. UNESCO Publishing/Elsevier. 1999.
- Foray D., Kazancigil A.* Science, Economics and Democracy: Selected Issues. MOST. Discussion paper № 42. UNESCO, 1999.
- Goody J.* The Domestication of the Savage Mind. Cambridge: University Press, 1977.
- Gordon R.* Does the «New Economy» Measure up to the Great Inventions of the Past? // Journal of Economic Perspective. 2000.
- Hargreaves D.* La production, le transfert et l'utilisation des connaissances professionnelles chez les enseignants et les medecins: une analyse comparative // OECD, Societe du Savoir et Gestion des Connaissances. Paris: OECD, 2000.
- Irvine J., Martin B. et al.* Equipping Science for the 21st Century. Cheltenham, Eng.: Edward Elgar, 1997.
- Lakhani K., von Hippel E.* How Open Source Software Works: Free User to User Assistance. MIT Sloan School. Working paper 4117. 2000.
- Loasby B.* The Mind and Method of the Economist. London: Edward Elgar, 1989.
- Mokyr J.* The Rise and Fall of the Factory System: Technology, Firms, and Households Since the Industrial Revolution // Journal of Monetary Economics (forthcoming). 2000.
- Nelson R.* Les systemes de savoir et d'innovation // OECD, Societe du Savoir et Gestion des Connaissances. Paris: OECD, 2000.
- L'economie fondee sur le savoir: des faits et des chiffres. Paris: OECD, 1999.
- Polanyi M.* The Tacit Dimension. N. Y.: Doubleday, 1967.
- Saxenian A.* The Bangalore Boom: From Brain Drain to Brain Circulation? // Kenniston K., D. Kumar (eds.). Bridging the Digital Divide: Lessons from India. Bangalore: National Institute of Advanced Study (forthcoming), 2001.
- Steinmueller W.E.* Virtual Communities and the New Economy // Mansell R. (ed.). Inside the Communication Revolution. Oxford: University Press, 2001.
- UNDP. Human Development Report, United Nations Development Programme. Geneva, 1999.
- Van Alstyne R., Brynjolfsson E.* Could the Internet Balkanize Science? // Science. 1996. Vol. 274. 5292.
- Von Hippel E.* The Sources of Innovation. Oxford: University Press, 1988a.
- Von Hippel E.* Trading Trade Secrets // Technology Review. 1988b. February–March.

Как связаться с автором: Prof. P. A. David, All Souls College, Oxford, OX1 4AL, U.K.

ФЕНОМЕН ОБРАЗОВАНИЯ В МЕНЯЮЩЕМСЯ ОБЩЕСТВЕ

С.М. ПЯСТОЛОВ

старший преподаватель кафедры экономической теории, Государственный университет — Высшая школа экономики

В статье представлены фундаментальные проблемы развития, с которыми сталкиваются экономики, основанные на знаниях (knowledge-based economies). Автор определяет место экономик этого типа в исторической перспективе, предлагает систему концепций, позволяющую обозначить различия знания и информации, и подчеркивает их особую природу. Далее он рассматривает некоторые существенные вопросы, возникающие в связи с необходимостью определения новых навыков и умений, без которых невозможна интеграция в экономику, основанную на знаниях; новую формирующуюся в этих условиях географию (когда физическое расстояние не является значимым ограничением); условия, обеспечивающие доступ к информации и знанию, и не только для развивающихся стран; неравномерное развитие научного, технологического (в том числе организационного) знания в различных областях человеческой деятельности; проблемы, связанные с соблюдением прав интеллектуальной собственности и приватизацией знания; проблемы доверия, памяти и фрагментации знания.

© Пястолов С.М., 2003

УРОВЕНЬ развития системы образования в стране в данный исторический период может служить ясным индикатором направленности социально-экономических изменений. В статье представлена типология знания, организаций и обществ, основанных на знаниях, проводится краткий анализ положения дел в российской системе образования, и в частности аспекта проблем образовательной политики, связанных с определением понятий и выбором критериев качества образования.

1. ТИПОЛОГИЯ ЗНАНИЯ, ОРГАНИЗАЦИЙ И ОБЩЕСТВ, ОСНОВАННЫХ НА ЗНАНИЯХ

В «темные» века, радея о спасении и единстве паствы, Папа Григорий I (Великий) провозгласил: «Невежество — мать истинного благочестия»¹. И во все времена проблемы выживания, обеспечения безопасности и экспансии той или иной общности (нации, церкви, корпорации, другой формы организации) решаются лучше, если ее члены заняты в основном решением вопросов сугубо материальных, удовлетворяя свои потребности в получении благ низших и средних уровней, а производство благ высших порядков является монополией идеологических иерархов².

В обществе, построенном по принципу иерархии, действующем как некий механизм, созданный для выполнения оп-

¹ Понтификат (время правления) Святого Григория I (Великого) пришелся на годы с 590-го по 604-й. Это был тяжелый период для Италии: время лангобардского завоевания, эпидемий и других бедствий.

² Взаимосвязь человеческих потребностей различных уровней, уровней благ, факторов, определяющих человеческое поведение, и идеальных типов поведения представлена в работах: [Пястолов С.М., 1999; Пястолов С.М., 2000].

ределенной функции (классическая машина), формируется и соответствующая система образования: элитарная, готовящая узких профессионалов, почти не поддающаяся изменениям и не способная поддерживать инновации. Однако таким образом построенные экономические системы оказываются сильнее в жестком военном противостоянии. Человечество тем не менее нашло альтернативы такому способу разрешения противоречий.

Сравнительно продолжительный период развития цивилизации без мировых войн, тенденции формирования открытого социально-экономического и политического пространства создали предпосылки для появления наук, предметом изучения которых стали организации различных форм, типы знания в этих организациях, факторы неопределенности, влияющие на человеческое поведение.

В качестве альтернативы однозначным определениям и априорным категориям классического и неоклассического направлений экономической науки стали появляться концепции, основанные на предположении о «подвижной неопределенности», учитывающем особенности человеческого действия (*human action*¹). Появление категорий «экономика, основанная на знаниях», «обучающаяся организация», «обучающийся работник», о которых пишут в том числе и наши авторы П. Дэвид и Д. Форэй, заставило по-новому подойти к оценке экономических ресурсов организаций.

¹ *Human action* – понятие, предложенное Л. фон Мизесом, и название его известной работы (1949). Содержание понятия и его отличие от действий, предписываемых «экономическому человеку» раскрывается утверждением: «Оценка (полезности) – это эмоциональная реакция человека на различные состояния его окружающей среды: как внешнего мира, так и физических условий, в которых находится его собственное тело» (von Mises L. (2001)).

1.2. Знание как экономический ресурс организации

1.2.1. Явное и неявное знание, социальная обусловленность внутрифирменного знания

В последнее десятилетие знание и компетенция все чаще рассматриваются как один из основных экономических ресурсов промышленных организаций и экономики в целом [Grossman G.M., Helpman E., 1993; Foray D., Lundvall B., IV, 1996; Cowan R., David P.A., Foray D., 1999; Нуреев Р.М., 2001].

Концепция знания, как экономического ресурса организации, основана на двух основных предпосылках. Первая берет начало от утверждений о неявном знании К. Поланьи, Р. Сайерта, Дж. Марча, Г. Саймона и других авторов и разработчиков этой теории¹. Вторая предпосылка, очевидно связанная с первой, – социальная обусловленность внутрифирменного знания (*social embeddedness* – М. Гранноветер, А. Лэм и др.). «Это укоренено в организационном механизме координации и рутин, которые, в свою очередь, заметно подвержены воздействию со стороны общественных институтов» [Lam A., 1998, p. 2].

К особенностям организации следует отнести то, что она более консервативна, чем общество в целом (исключая, конечно, инновационные компании, которые создаются с целью разрушения традиционных технологий и рутин). На самом деле в каждой организации действует собственная формальная или неформальная инквизиция, отбирающая членов организации по принципу «свой – чужой». Покажем, каким образом проявляет себя это свойство, на примере компаний, занятых в производстве товаров и услуг, относящихся к уровням 0, LLG и MLG² (рис. 1).

¹ Обзор теорий данного направления сделан в Нобелевской лекции Герберта Саймона (1978).

² Уровни экономических благ обозначены так же, как и в работе [Пястолов С.М., 1999]: 0 – выживание; LLG – блага нижнего уровня; MLG – блага среднего уровня; HLG – блага высшего уровня.



Рис. 1. Вероятность карьерного роста для занятых в производстве в возрасте от 36 до 45 лет в зависимости от литературной грамотности. Источник: International Adult Literacy Survey, 1994–1998.

На рис. 1 представлены результаты исследования литературной грамотности в американских промышленных организациях¹. Отмечено, что вероятность карьерного роста для работников низшего и среднего звена («синие воротнички») существенно зависит от их уровня грамотности, причем в обратную сторону — чем больший уровень литературной грамотности демонстрирует работник, тем менее вероятным для него будет повышение по службе.

На предприятиях торговли эта зависимость выражена еще более ярко. К тому же на этих предприятиях отсутствует положительный эффект для низкоквалифицированных «белых воротничков», как это имеет место в промышленных организациях (подробнее в *International Adult Literacy Survey, 1994–1998*). Похоже на то, что это явление интернационально — в российских организациях и в организациях других стран отно-

шение работодателей к «шибко грамотным» сотрудникам аналогично¹.

Исследования институциональных структур организаций иных типов приводят тем не менее к похожим выводам. Руководители наиболее успешных организаций, стремясь сохранить их устойчивость, развивают бурную деятельность на низших уровнях, в результате которой у сотрудников актуализируются потребности в безопасности, сохранения и укрепления своего статуса в организации. И в то же время высшие ценности организации, как правило, остаются незабываемыми².

Данный вывод может быть также сформулирован следующим образом:

¹ Полезно было бы подкрепить эти выводы еще одним такого же рода исследованием. Но в России оно пока еще не было организовано.

² В качестве иллюстраций можно привести результаты исследований, проводимых журналом «Эксперт» с 1998 г. по настоящее время, книгу А.Н. Олейника [Олейник А.Н., 2000].

¹ Цит. по: [Education at a Glance – OECD Indicators 2001].

Стремление к сохранению условий деятельности организации в коротком периоде приводит в долгосрочном периоде к появлению институциональной структуры, стимулирующей сохранение ценностей организации высшего порядка (HLG) и противодействующей возникновению и укреплению иных ценностей.

То есть развития институциональных форм не наблюдается, а большинство транзакций в организации происходит на уровнях LLG и MLG. Такие организации, по сути, перестают соответствовать своему определению — перестают быть структурами, предназначенными для создания нового знания (HLG)¹.

Как можно заключить из опыта последних десятилетий, данные организации могут существовать достаточно длительное время и быть успешными лишь в экономиках со стабильными ценностями (в условиях стабильной неопределенности).

Проблема замкнутости промышленных организаций в собственной системе ценностей впервые была сформулирована как проблема национальной экономики в начале 1990-х гг. в США. При департаменте труда правительства США с целью поиска путей решения этой проблемы была организована группа экономистов и социологов, так называемая комиссия по проблеме «стеклянных потолков» (*Glass Ceilings*)². Выводы комиссии (*Glass Ceiling Initiatives*) оказались вполне определенными: учет во внутренней и внешней политике компании различных морально-эти-

ческих ценностей¹ не только снижает вероятность возникновения этнических конфликтов, но и заметно укрепляет конкурентоспособность предприятия [Cox T.Jr., Smolinski C., 1994].

В условиях меняющейся неопределенности, в обучающихся экономиках для того, чтобы быть успешной, организация должна быть более восприимчивой к новым ценностям и представлениям. А такое возможно лишь при наличии достаточного образовательного уровня у членов организации.

Таким образом, можно выделить следующий аспект образования как ресурса, способного обеспечить экономический рост организации, — это ресурс, обеспечивающий способность организации изменять ценностные приоритеты и перестраивать в связи с этим внутреннюю институциональную структуру. Кроме того, известно, что жесткая организационная структура в иерархической модели организации мало способствует творческому обучению и инновациям.

В соответствии с полученными предварительными выводами, проблема обеспечения экономического ресурса (нематериальных активов) в виде системы организационного обучения должна решаться с учетом следующих основных положений.

1. При определении образовательного ресурса организации следует учитывать различные его аспекты с точки зрения эпистемологии. Необходимо выделять явное и неявное знание, так как именно взаимодействие этих различных типов создает условия для появления нового знания [Polanyi K., 1962, 1967; Nelson R., Winter S., 1982; Nonaka K., Takeshi H., 1995].

2. Назначение фирмы, по сути, состоит в интеграции и создании знания [Penrose E., 1959; Nelson R., Winter S., 1982; Lam A., 1998].

¹ Данное определение можно найти в работах П. Дэвида, А. Лэма, Д. Форэя и других ученых, исследующих проблемы знания в организациях.

² Суть этой проблемы заключается в том, что представители национальных и другого рода меньшинств имеют меньше шансов на успех в бизнесе и карьере, чем «100-процентные американцы». Мешают эти самые «стеклянные потолки» — невидимые институциональные барьеры.

¹ Нужно заметить, что приоритет национальных и государственных ценностей неявно подразумевается и ни в коем случае не подвергается сомнению.

3. Структура знания внутри фирмы находится в сильной зависимости от условий внешней среды (теории социального эффекта, национальной инновационной системы: [Freeman С., 1995; Lundvall В., 1992; Lundvall В., Johnson В., 1994; Aoki М., 1999]). Особого внимания заслуживает анализ системы образования и профессионального обучения, так как ее особенности определяют «конструкцию» знания и те пределы, в которых она может служить основой для формирования критериев квалификационных оценок, профессионального статуса и границ профессии. Состояние отраслевых рынков труда определяют локус обучения, стимулы для развития различных типов знания, механизмы взаимодействия индивидуального и коллективного обучения [Lam А., 1998].

Данные положения, в свою очередь, оказываются полезными для определения того:

- чем определяется, что, собственно, передает наставник ученику — знания, информацию, данные, от каких факторов зависит содержание «приема — передачи»;
- какие аспекты знания и системы образования определяют тип организации, перспективы ее развития;
- каков механизм создания нового знания в организации и какова его связь с образовательным уровнем работников, каким образом может быть выражена зависимость институциональной структуры экономики и системы образования.

1.2.2. Топография знания

Знание в составе активов организации в экономической теории сегодня представляет собой такой же «черный ящик», каким в свое время была фирма. Тем не менее этот ящик понемногу начинает открываться. Знание может быть кодифицировано. Кодификация заклю-

чается в том, что знание представляют в виде набора символов (данных) и сохраняют при помощи того или иного типа носителя.

Кодификация позволяет осуществить «экстерриторизацию памяти» [Favegeau О., 1998]. Кроме того, при помощи кодификации знание становится информацией, что позволяет в некоторых случаях заменить учителя компьютером. Здесь необходимо замечание — речь идет пока лишь об упорядочении и воспроизводстве знания [David Р., Foray D., 2001]. А это не есть обучение в полном смысле.

Таким образом, мы приходим к заключению, что концепция информации, распространенной в обществе, информации, которой владеют фирмы, не может дать полное описание феномена образования, хотя именно такой подход лежит в основе моделей эндогенного экономического роста.

Данный подход был новым для пионерных работ К. Эрроу [Arrow К.Ј., 1962]. Но уже последователи нобелевского лауреата 1972 г. отмечают, что «информация соответствует определенным элементам знания, но не есть само знание» [Lundvall В., 1996].

Путь к преодолению названного недостатка был указан в работах М. Поланьи [Polanyi М., 1967]. Он ввел в научный оборот термин «неявное (молчаливое) знание» (*tacit knowledge*). Это знание, которым человек обладает, сам не подозревая об этом. В психологии для этого феномена существует термин «фоновые знания».

Когда начинается формализация процессов экономической деятельности внутри организации, работа со знаниями оказывается совсем нетривиальной. Выяснилось, что предстоит исследовать целый слой специфической культуры, который характеризуется многими особенностями, причем национальные в этом случае переплетаются с особенностями профессии, масштаба организа-

ции и т.д. Г. Саймон (1947) одним из первых начал заниматься изучением этого неформального слоя: как он устроен и в каком отношении находится со слоем формальным.

Р. Кауан, П. Давид [Cowan R., David P., 1994], М. Гиббонс [Gibbons, 1996] и другие авторы пытаются преодолеть названную выше ограниченность концепции знания как только информации. Следует отметить ценность этих исследований для задач классификации (рис. 2), однако в результате так и не было получено приемлемого объяснения механизма самого образовательного процесса. Алгоритмические модели знания позволяют использовать микроэкономические методы оптимизации в эволюционных моделях шумпетерианской конкуренции. Их именуют «моделями Нельсона–Уинтера».

Однако «ограниченная рациональность» не позволяет их использовать в полной мере. Работы по созданию компьютерных программ искусственного интеллекта (первоначально – в работах Г. Саймона) показали, что ни один компьютер не может подражать человеческому интеллекту.

Понимая важность этого момента, П. Дэвид и Д. Форэй в своей более современной работе задают вопрос: что на самом деле передает конкретный обучающий реальному обучаемому в процессе обучения: знания, информацию или данные? Как можно предположить, ответ будет во многом зависеть от того, какого рода взаимоотношения установлены между этими двумя агентами [David P., Foray D. (данный номер)].

Далее мы можем продолжить рассуждения, используя концепцию институ-



Обозначения:

- — область образования: передача знаний на вершине иерархии формальна, в основании — неформальна (научение в процессе деятельности);
- — технические исследования, НИОКР; ————— — реальный мир научного исследования

Рис. 2. Классификация знания и образовательной деятельности в рамках организации в двумерном пространстве «степень кодификации – степень отношения».

Источник: [Cowan R., David P.A., Foray D., 1999]

ционального развития по спирали¹. Достаточно очевидно, что, если мастер и ученик разделяют общие представления о морально-этических и житейских ценностях, то *знания*, полученные учеником и примененные им в соответствующей ситуации, позволят ему получить те результаты, которые и были запрограммированы учителем.

Если же упомянутые здесь представления учителя и ученика различны, то, вне зависимости от желания учителя, ученик получит от него лишь *информацию*. Эта информация может стать основой знания, однако уже другого – не того, которым владеет учитель.

Данные получает наблюдатель. Выполнение функций наблюдателя требует от человека или организации полнейшего нейтралитета к происходящим событиям, а значит – к ценностям, представлениям и убеждениям контрагента при приеме или передаче данных.

Таким образом, рассматриваемые в данном рассуждении элементы могут быть классифицированы по признаку отношения к ценностям, представлениям

и убеждениям, разделяемым стороной передающей и принимающей (табл. 1).

Такое представление будет полезным для наших дальнейших рассуждений, в результате которых должна появиться динамическая модель образовательного процесса.

1.2.3. Многомерное пространство знания

Типология знания в организациях представлена в работе А. Лэма [Lam A., 1998]. Он описывает многомерное пространство знания, выделяя эпистемологическое и онтологическое измерения. При этом четырехмерная типология знания представлена как на уровне индивида, так и на уровне организаций, в соотношении с их типами, а также общественными институтами.

Указав в качестве первоисточника работу Г. Коллинза, и вслед за профессором Кентского университета Алисом Лэмом, сформулируем следующие определения типов знания:

Осознанное (*embrained*) – знание, производное от мыслительных навыков и

Таблица 1

Классификация передаваемых и принимаемых объектов

Содержание передаваемого	Возможность использования	Отношение к ценностям передающей и принимающей стороны	Условия передачи–приема
Знания	Может быть использовано непосредственно с целью получения благ	Общие ценности, представления, убеждения	Наличие когнитивных способностей у «приемника» и обучающих – у «передатчика»
Информация	Для получения благ должна быть интерпретирована с помощью знания	Ценности похожи, представления, убеждения могут быть различны	Наличие носителя информации
Данные	Могут стать информацией при условии соответствия целевым критериям	Ценности, представления, убеждения не имеют значения	Наличие носителя

¹ См. в работах: [Пястолов С.М., 1999; 2000].

познавательных способностей индивида; это формальное, абстрактное или теоретическое знание, имеющее рациональную и дедуктивную природу; это гомогенное нормативное (*a priori*) знание; оно может быть получено в результате формального обучения — «*обучения посредством изучения*», его можно стандартизировать и внедрять в логичной последовательности; осознанное — *книжное* знание, традиционно имеет привилегированный статус в европейской цивилизации, в Европе, как правило, звание ученого более почетно, чем звание инженера; не случайно, пытаясь завоевать более высокое положение в глазах англо-американской общности, инженеры этих стран стараются особо подчеркнуть значимость теоретических аспектов своей исследовательской деятельности.

Навыки (*embodied*) — знание, ориентированное на действия (*action oriented*); know-how или техническое знание; создается оно в результате «*обучения в процессе деятельности*»; это знание неустойчиво, идиосинкретично, требует полного вовлечения индивида в контекст деятельности.

Кодированное (*encoded*) — этот тип знания имеет смысл обозначить термином «информация»; оно представлено и сохранено в виде печатных текстов, инструкций, баз данных и т.п.; это знание может быть воспринято и в отсутствие

«знающего субъекта», тем самым снижая зависимость индивида и организации от этого самого субъекта; именно на этот тип знания опирается система «научного менеджмента»; однако кодированное знание по необходимости упрощено, избирательно и не способно подсказать решение в нестандартных ситуациях.

Социально обусловленное (*embedded*) — коллективная форма неявного знания, сохраняющая себя в организационных рутинных практиках, разделяемых большинством членов организации нормами и правилами; это знание основано на представлениях, общих для большинства, на определенном уровне доверия и понимания; это «ситуационное знание», требующее наличия определенного опыта совместного взаимодействия членов организации; это эмерджентная форма знания, способная поддерживать различные паттерны взаимодействий даже в отсутствие формальных правил; однако оно также «липко» и «зависимо от выбранного пути» (*sticky and path dependent*): его генерация и развитие могут быть ограничены организационными принципами и социальными паттернами.

Обобщая тезисы о формировании знания различных типов, представим эти процессы на рис. 3. На этом рисунке показан фрагмент схемы институционального развития, с помощью которой

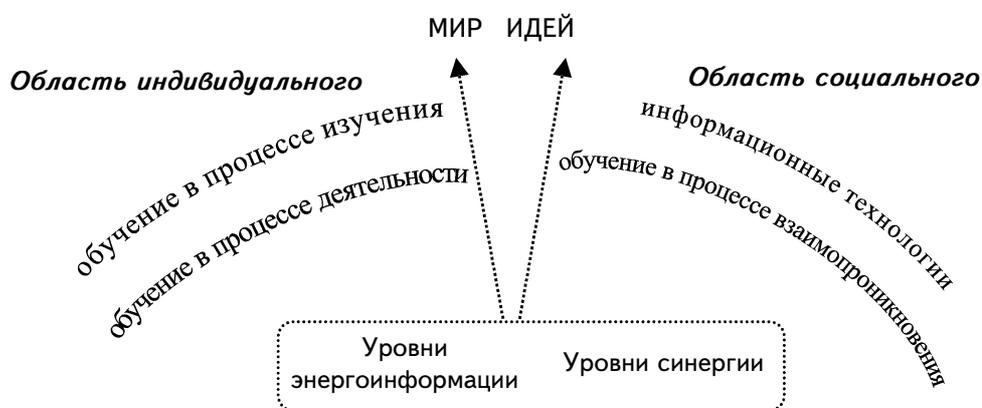


Рис. 3. Использование фрагмента схемы институционального развития для объяснения формирования знания различных типов

можно объяснить механизм формирования знания различных типов. В том случае, когда происходит обучение в процессе изучения (формируется книжное знание), задействована логика, и поведение индивида целерационально. Так получается *knowledge of rationality* – рациональное знание, если использовать термин К. Нонака [Nonaka K., 1994]. На более «низком» энергоинформационном уровне происходит формирование *knowledge of experience*: знания-опыта (в терминологии того же автора).

Информационные технологии возникают и используются в сфере социального. При кодировании информации задействована, как правило, формальная логика. Хотя следует иметь в виду, что при создании знаков и символов участвует образное мышление. Не случайно кодированное знание доминирует в основном в европейских и англосаксонских странах. Ведь о знании, записанном с помощью иероглифов, сложно сказать, что оно «закодировано». Оно, скорее, зарисовано и представлено в виде образов.

Таким образом, граница между информационными технологиями и обучением в результате взаимопроникновения образов, представлений, норм и правил организации и общества довольно условна. И, как уже было сказано, роль организации заключается в том, чтобы в процессе ее деятельности в результате взаимодействия явного и неявного знания появилось новое – выраженное в новых свойствах продукта, услуги, новой информации.

То есть организацию можно назвать системой социальной координации, обеспечивающей условия для взаимодействия различных типов знания с целью достижения общественных целей, и в том числе – создания нового знания.

Заметим, что в такой формулировке, в новых понятиях, интерпретируется Марксова идея опредмечивания и овеществления.

1.2.4. Связь типов знания, форм организации и рынков труда

Переходя к вопросу о формах организации, сконструируем систему координат, в которой эти формы могут быть представлены. По всей видимости, в составе характеристик организации должны быть учтены степень стандартизации (нормирования) производственной деятельности и степень независимости работника. Соответственно, такой будет выбрана и система координат: «степень стандартизации деятельности» – «степень независимости работника».

Форма организации, называемая «профессиональной бюрократией», характеризуется высокой степенью автономности высокопрофессиональных индивидов. Примером такой организации могут служить университеты, аудиторские компании, адвокатские конторы и т.п. Координация профессиональной деятельности в этих организациях достигается посредством стандартизации знаний и умений, а также с помощью индивидуального формализованного образования и самоподготовки [Mintzberg H., 1979]. Источником стандартов при этом служат внешние образовательные институты.

Структура знания в «профессиональной бюрократии» индивидуалистична, функционально сегментирована и иерархична. Это помогает справляться с большинством стандартных проблем, но препятствует распространению неявного, нерутинного знания от «экспертов» к «непрофессионалам», из-за достаточно высоких бюрократических барьеров.

Кроме того, профессиональные эксперты более склонны к тому, чтобы рассматривать новые задачи в старых концептуальных рамках. В конечном счете, проблема координации и обучения трансформируется в проблему инновационного развития организации.

«Бюрократия классической машины» характеризуется высокой степенью

зависимости от «кодированного знания». Основными принципами в этом случае являются специализация, стандартизация и контроль. Главными критериями — стабильность и эффективность [Lam A., 1998, p. 14]. Эти характеристики отражены в организационных структурах компаний, ориентирующихся на массовое производство и принципы Научного Менеджмента.

Основная задача в этом случае — устранить малейшие признаки неопределенности в операционных заданиях. Но в результате сводится к минимуму неявное знание. Главными носителями знания в таких организациях являются не работники, непосредственно занятые в производственных процессах, а управленцы, составляющие стандарты, правила и технические задания. Однако в этом случае образуется разрыв между этапами создания знания и его применением. Фрагментированное знание может быть собрано воедино только на вершине управленческой иерархии.

Следовательно, способность к обучению такой организации невелика. Она может обучаться, лишь контролируя и корректируя производственные процессы. Новое знание может быть получено в результате чрезвычайно медленного процесса формализации и институционализации изменений. Эта организационная структура может более или менее успешно справляться лишь с рутинными проблемами, но не способна решать задачи в условиях меняющейся экономики.

Операционная адхократия получила свое название от латинского выражения *ad hoc* — «к случаю». Это организационная форма, способная решать производственные задачи в основном за счет формальных знаний работников-экспертов, обладающих собственными *know-how*, навыками решения наиболее часто возникающих проблем.

Основными носителями знания в такой организации являются профессио-

нальные эксперты, собранные в команды с целью решения насущных проблем, возникающих в конкретной рыночной ситуации. Административные функции, таким образом, оказываются обусловленными реальной инженерной задачей. Организационная структура характеризуется максимальной гибкостью, минимумом стандартизации знаний и процедур.

Процесс обучения не ограничен рамками определенной профессии, так как окончательным «экзаменатором» является не внешний институт, а реальный клиент. Это стимулирует развитие «взаимозависимого профессионализма». Работники испытывают постоянную потребность передавать и получать знания и навыки, явные и неявные, от одной группы экспертов к другой.

Скорость обучения (и забывания) является императивом выживания в условиях меняющейся неопределенности. Операционная адхократия лучше других названных выше организационных форм приспособлена к этим условиям. Однако преимущества могут обернуться и определенными проблемами.

В первую очередь это проблемы формализации и сохранения вновь созданного знания. Постоянные реструктуризации и перемещения работников предоставляют немного возможностей для превращения их индивидуального неявного знания в артикулированное явное. С уходом работника организация чаще всего теряет и знание, носителем которого он является.

Таким образом, операционная адхократия может быть охарактеризована как самая инновационная и в то же время — как самая нестабильная форма организации [Lam A., 1998, p. 17].

Обозначение «J-организация» расшифровывается как организация японского типа. Описанная в работах И. Нонака, Г. Такеши, М. Аоки [Nonaka I., 1991; Nonaka I., Takeshi H., 1995; Aoki M., 1986; 1988 (1999)] организационная форма

характеризуется своеобразным сочетанием стабильности и эффективности бюрократического управления и динамичностью командной адхократии. Свои возможности *J*-организация черпает из социально обусловленных рутин, командных взаимоотношений и неявного знания, воплощенного в организационной культуре.

С целью дать иллюстрацию динамического взаимодействия между различными слоями организационной иерархии в сочетании со свободой ее членов перемещаться в разных уровнях, И. Нонака и Г. Такеши использовали термин «гипертекстовая организация». Эти авторы, а также М. Аоки указывают на значимость горизонтальной информационной структуры и на роль полуавтономных рабочих групп, облегчающих «обучение в процессе деятельности» в *J*-фирмах.

Эти интерфункциональные группы (*cross-functional teams*), в которых интегрируется и создается знание, играют роль посредника между индивидом и организацией. Это их свойство обеспечивает более широкую основу для обучения в *J*-фирмах, чем в организациях операционной адхократии.

И. Нонака указывает, что в *J*-организациях создается «изобилие информации», что, в свою очередь, способствует генерированию доверия и обеспечивает обучение посредством взаимопроникновения (*learning by intrusion*).

Покидая команду после завершения работы над проектом, работники не уходят из организации, как это случается в операционной адхократии. Напротив, ротация работников от одной интерфункциональной команды к другой оказывается полезной для сохранения и передачи неявного знания. Таким образом, формальная структура *J*-организации является важным механизмом, интегрирующим ее образовательные ресурсы. Большая часть знания сохраняется органично в рутинных, человеческих взаимоотношениях, общих

ценностях и представлениях, развивающихся в процессе совместной деятельности. Именно социальная обусловленность знания в *J*-организациях является важнейшим источником обучения и инноваций [Lam A., 1998, p. 19].

Особенности структуры знания и систем обучения в организациях могут быть спроецированы на рынки труда, что позволяет выделить их характеристики в пространстве, определенном с помощью координат: «степень элитарности обучения» — «степень мобильности рабочей силы». Определяют четыре модели рынков труда: внутрифирменный, в рамках которого рассматривается *бюрократическая модель рынка* и *модель общества-организации*; открытый профессиональный рынок, в его структуре выделяют: *профессиональную модель рынка* и *операционную модель общества*. Для внутрифирменного рынка (*internal labor market* — ILM) характерна длительная и стабильная карьера в рамках одной организации с постепенным перемещением вверх по служебной лестнице. Большую часть квалификации в этом случае составляют интерспецифические профессиональные знания, умения и навыки, полученные в процессе трудовой деятельности на данном предприятии (*on the job training* — ОЖТ). Формальное образование, полученное в учебном заведении, служит лишь своеобразным пропуском и основой, на которой затем выстраивается образование профессиональное.

В рамках модели ILM выделяют две альтернативные образовательные системы: массовое (эгалитарное) образование и узкоэлитарное. С первой системой соотносится модель общества-организации, в котором границы между профессиями достаточно размыты, нет четкой специализации. Обучение в процессе деятельности (ОЖТ) основано на постоянной смене занятий и, по сути, является накоплением опыта работы внутри данной организации. Роль неявного знания в

этих условиях весьма ощутима. По многим параметрам эта система соотносится с J-формой организации.

Узкоэлитарная система образования обуславливает появление бюрократической модели рынка труда. В такой модели границы между профессиями более заметны, к соискателям предъявляются достаточно жесткие формальные требования. Занять высокие должности в организации можно лишь при наличии соответствующего высшего образования (как, например, во Франции и, отчасти, в России). Возможности достичь успеха в карьере лишь при помощи ОJT крайне малы.

Операционная модель общества (*occupational community model*) формирует открытый рынок труда специалистов (*occupational labor market* – OLM). Это тип рынка, характеризующийся достаточно высокой мобильностью профессий и рабочей силы. Большая часть профессионального знания формируется вне фирм или же внутри них, но по внешне заданным стандартам.

Так как знания и навыки на рынке OLM являются персональными характеристиками работника, для успешного функционирования рынка данного типа (для эффективной аллокации ресурсов) чрезвычайно важными оказываются прозрачность и трансферабельность знаний. Многие зависят от эффективности сигналов – соответствующей информации о типе и качестве знаний и умений, которыми обладает индивид. Сигналы могут быть институциональными (дипломы, сертификаты и т.п.) или же информационными (рейтинги в группах, общественное признание и т.д.). Обучение, как правило, личностно-центрировано и ориентировано на запросы рынка.

Более полное представление об особенностях систем обучения на рынках труда названных типов можно получить при сопоставлении «пространственных» характеристик форм организаций, а также типов знания на когнитивном уровне.

Можно выделить три аспекта влияния структур рынков труда и особенностей взаимоотношений работников внутри организации на ее образовательные возможности. Это влияние:

- 1) определяет степень обусловленности знания и компетенции внутри организации внешними условиями, иными словами – значимость институтов формального образования и профессиональной подготовки в определении степени квалификации работников и требований к уровню их подготовки;
- 2) определяет степень мобильности рабочей силы, возможности карьерного роста, что, в свою очередь, обуславливает возможности фирмы получать и сохранять знания различных типов;
- 3) сказывается на особенностях определения социальной и профессиональной идентичности работника, указывает мотивы и границы образования, обуславливает взаимодействие индивидуального и коллективного обучения [Lam A., 1998, p. 24].

Ключевой характеристикой для определения четырех основных организационных форм является их способность сделать доступным и мобилизовать в нужный момент неявное (молчаливое) знание. В самом невыгодном положении в этом смысле находится бюрократия классической машины. Она пытается контролировать и свести к минимуму неявное знание, тем самым сокращая свой образовательный ресурс. Профессиональная бюрократия удерживает неявное знание в рамках индивидуальной специализации, ограничивая его участие в решении производственных задач. Операционная адхократия создает неявное знание в значительных количествах в ходе экспериментальной исследовательской работы, но не может сохранить его ввиду постоянной смены

составов команд. В лучшем положении оказывается J-форма организации, так как она позволяет мобильным командам органично сосуществовать с иерархической структурой.

Эти выводы можно использовать для последующей оценки параметров социального капитала, в частности — качества системы образования.

1.2. Роль образования в формировании социального капитала

1.2.1. Влияние внешней среды на характеристики образования

Продолжая увеличивать масштаб «проекции»: от когнитивного уровня знания — форм организации на уровне координации и обучения — типов рынков труда — к другим социальным аспектам образования, покажем, каким образом названные выше особенности институциональных структур отражаются в свойствах социального капитала общества. Отличие модели, обсуждаемой в настоящем разделе, от уже упоминавшейся 4-мерной структуры А. Лэма заключается в том, что в нашем случае более наглядно представлена динамика институтов, рассмотрены проблемы их импорта и легализации, большее внима-

ние уделено системным свойствам феномена образования.

Основные институциональные модели организации и общества, основанных на знании, представлены на рис. 4. Для построения «пространства», в которое помещены эти модели, использованы уже названные принципы институционального развития.

На рис. 4 мы продолжаем «прокладывать маршрут», начатый на рис. 3, и движемся по ходу часовой стрелки в пространстве схемы институционального развития. При этом можно наблюдать, каким образом свойства различных типов общества определяются свойствами организационных моделей.

Это модели, которые на уровне организации соответствуют профессиональной бюрократии, бюрократии машины, операционной адхократии и J-организации; на уровне социальном — искусственному обществу, организованному обществу и обществу обучающемуся.

Профессиональная бюрократия: модель организации, которая формируется в результате взаимовлияния данной организационной формы и свободного рынка профессий. Система образования в профессиональной модели характеризуется узкой специализацией, ориента-

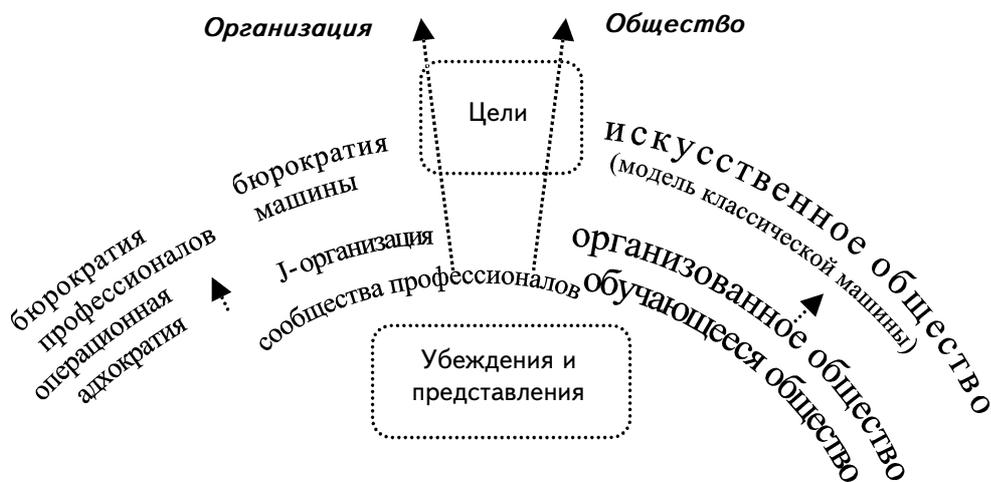


Рис. 4. Использование концепции институционального развития для объяснения институциональной динамики общества, основанного на знаниях

цией на элитарное, формализованное знание. Система поощряет генерацию артикулированного знания и индивидуальные успехи в образовании.

Выходя на уровень общества, такая система не способствует формированию стимулов для накопления и распространения знания, особенно молчаливого знания. Если же в результате определенных административных усилий будет предпринята попытка построить систему образования на основе принципов профессиональной бюрократии (например, импортировать соответствующие образовательные институты из других национальных моделей образования), то без опоры на потенциал неявного знания (культура, традиции, укорененные представления) такая система вряд ли окажется жизнеспособной.

Однако бюрократия профессионалов доминирует в странах, где сильна англо-саксонская традиция в образовании. В этом случае преобладает узкоспециализированный подход к обучению, артикулированное (*embrained*) знание, инновации встречают много препятствий на своем пути. Заметим, что профессиональная бюрократическая модель организации оказывается эффективной, когда цели, к которым эта организация стремится, определены (если это, например, максимизация прибыли в коротком периоде для рыночной структуры или выполнение «плана по валу» для планово управляемого предприятия).

Модель «бюрократии машины» является по сути трансформированной профессиональной бюрократией, это может произойти в долгосрочном периоде, когда цели организации длительное время оказываются фиксированными. Но вероятно и другое развитие событий: организация утрачивает представление о целях, но пытается сохранить внешнюю форму и организационные рутины. Примером такого рода организации может служить армейское подразделение в

мирный период, продолжающийся достаточно долго.

Попытки перенесения методов управления «бюрократией машины» на все общество привели в бывших социалистических странах к созданию искусственного общества. При этом, как известно, подразумевалось, что объявленные цели экономического и социального развития разделяет большинство его членов. Очевидно, что планируемая «классическая машина-общество» оказалась на самом деле фикцией, существующей лишь в головах планировщиков.

Но нельзя не отметить и то, что такая институциональная структура приобретает довольно высокую степень живучести, если уровень образования в стране падает. Для сохранения искусственного общества, стремясь обеспечить его устойчивость, лидеры (партии и правительства, стоящие у власти) вынуждены развивать бурную деятельность на низших уровнях (по схеме институционального развития), нагнетая в обществе атмосферу страха и подозрительности, в то же время повышая действенность статусных символов (см. свойство, отмеченное в пункте 1.2.1). Правда, для того, чтобы «это работало», необходимо периодически избавляться от «шибко грамотных» — по-настоящему образованных людей, иначе сферы HLG окажутся слишком опасны для такого общества, «засорены» посторонними идеями¹.

По названным выше причинам высокий уровень профессионального образования не снижает степень живучести искусственного общества, но чаще способствует его консервации. Ведь в такой системе образования молодых людей обучают той или иной профессии, просеивая достающиеся им HLG через идеологическое сито.

¹ Характерный пример: «корабль философов», отправленный из Советской России за границу в 1922 г.

Как уже было сказано выше, организации «операционной адхократии» построены по типу инновационных сообществ (сообществ профессионалов), характеризуются высокой межфирменной мобильностью и прозрачностью границ. Это способствует формированию сетей социальных коммуникаций и распространению знания (явного и неявного).

Система образования в обществе, состоящем из таких «ячеек», является важным элементом локальной сети. Особенностью системы образования в этом случае становится взаимопроникновение «обучающихся» и «трудящихся» сообществ, в результате которого компетенция и знания, получаемые учащимися, лучше отвечают требованиям работодателей. Характеризует систему образования также не столь высокая склонность к стандартизации методов и содержания обучения, какие можно наблюдать в рассмотренных выше моделях, большие возможности для создания и распространения неявного знания, для описания которых как раз и потребовались такие понятия, как «информационные сигналы» и «социальный капитал» [Lam A., 1998, p. 31].

Подобного рода институциональная система характеризуется также большей подвижностью представлений и ценностных установок, меняющихся вслед за изменениями отраслевых технологий и приоритетов развития того или иного региона. Далее можно выделить еще одну особенность системы образования, присущей инновационным сообществам: она большей частью локальна, ее внутренняя институциональная структура складывается под влиянием норм и правил, распространенных на данной территории (например, в Силиконовой долине, в Новосибирском академгородке и т.п.), в том или ином виртуальном сообществе (профессиональная этика врачей, юристов, программистов и т.д.).

Система взаимоотношений внутри *J*-организаций, проецируясь на более высокий социальный уровень, становится моделью японского общества, которое некоторое время назад для европейского наблюдателя было экзотикой. Однако за последние десятилетия *J*-организации стали заметной частью мировой экономики¹. По всей видимости, та модель, которую подсказывает данная структура, — модель организованного общества может служить примером «золотой середины», одним из ответов на вопрос о том, что должна представлять из себя система образования в меняющейся экономике. Отметим, что речь идет о модели, а не конкретной национальной системе образования.

Модель организованного общества предлагает децентрализованный и объединяющий подход в поисках ответов на вызовы нового времени. В этой модели при посредстве системы коллективного обучения стимулируется появление и накопление неявного знания, которое всегда может быть востребовано на любом этапе карьерного роста индивида. Таким образом, знание в подобной системе образования социально обусловлено, эта система постоянно создает предпосылки для появления инноваций. Однако изменения не могут быть радикальными, так как система ценностей организованного общества достаточно консервативна.

Заметим, что ключевым фактором, определяющим способность организации к изменениям, является ее способность к накоплению и распространению неявного знания. То же относится и к индивиду, если двигаться в сторону микроуровней, и к обществу, если направить исследования в сторону мезо- и макроуровней.

Выделим в связи с этим одно парадоксальное свойство, проявляющее себя в логике развития обществ, основанных на знании: *чем выше уровень*

¹ Сегодня на долю Японии приходится примерно 10 % мирового продукта.

организованности общества, тем меньше его способность к изменениям, выражающаяся в способности накапливать и распространять неявное знание.

Возможное объяснение данного парадокса можно найти в работе П. Дэвида и Д. Форэ (в этом номере журнала), где авторы указывают на проблемы «потери памяти» обществом знания. Получается, что при всех его преимуществах артикулированное знание-информация сокращает возможный выбор в сферах HLG, так как на самом деле реальные объекты на этих уровнях постепенно перестают существовать (по мере того, как уходят из этой жизни или о них забывают «знающие»), остается лишь информация о данных объектах.

Исходя из вышеизложенного можно утверждать, что существуют две альтернативные организационные модели, позволяющие накапливать и распространять неявное знание, способствовать инновациям и, следовательно, могущие считаться обучающимися организациями, — это профессиональные (инновационные) сообщества операционной адхократии и организации J-типа. Можно также заметить, что доминирующие социальные паттерны обучения и инноваций проецируются с уровня координации в рамках организаций на уровни общественных взаимодействий.

Однако из свойств схемы институционального развития [Пястолов С.М., 1999] вытекает также следующее: социальные паттерны поведения могут быть сформированы только при наличии соответствующих индивидуальных представлений и убеждений; они, в свою очередь, должны сформироваться в результате образовательных действий. Таким образом, при обсуждении эффектов той или иной социально-экономической или образовательной политики следует особо отметить роль образования в решении проблем социализации.

1.2.2. Роль образования в решении проблем социализации

До недавнего времени проблемы передачи индивиду накопленных знаний, умений, навыков, ценностей, норм, идеалов и т.д. его непосредственным окружением и всей общественной средой в процессе воспитания, образования, трансляция исторического опыта от поколения к поколению, «введение» индивида в культурное окружение традиционно являлись предметом изучения социологии. Там такой процесс носит название «индоктринации», буквально — «введение в должность, сан»¹.

В экономических исследованиях термин «экономическая социализация» стал общепотребительным лишь начиная с конца 1970-х гг.² и до настоящего времени еще не получил такого же широкого распространения, как, например, в сферах образования и педагогики. В России до начала 1990-х гг. можно отметить социологические и педагогические исследования особенностей процесса социализации И. Бестужева-Лады, Б. Бим-Бада, А. Петровского, Д. Элькнина и др. И буквально в последние годы в связи с необходимостью создания моделей развития меняющегося общества, а также поиска причин неудач переходного периода эта проблема стала объектом пристального внимания российских экономистов³.

Исследователи феномена социализации особо обращают внимание на то, что младший школьный возраст (6–8 лет) является решающим для экономической социализации будущего

¹ В этой связи нужно назвать имена таких ученых, как Т. Парсонс, Ч. Миллс, Л. Берталанди, Р. Дарендорф, Д. Локвуд и др.

² В работах Л. фон Мизеса, а также С. Камингса и Д. Тэйбеля (неомарксистский анализ).

³ Среди них: В. Автономов, О. Ананьин, Я. Кузьминов, Л. Любимов, Р. Нуреев, Ю. Осипов и др.

гражданина¹. А социализация в более широком смысле начинается еще раньше, причем это процесс взаимообусловленный: изменение характерных доминант поведения (паттернов) влечет за собой изменение соответствующих норм и правил, которые в свою очередь определяют поведение индивида².

Таким образом, общественные деятели, желающие оказать определенное воздействие на процесс социализации (в России такое воздействие безусловно необходимо), должны представлять, что результатом этого воздействия будет (и должно быть) изменение институциональной структуры общества в целом.

Известно, что управляемое развитие институциональной структуры общества может осуществляться двумя способами: 1) копирование формальной структуры успешной экономики (путем легализации и импорта соответствующих институтов); 2) построение собственной формальной структуры, ориентируясь по контурам существующей неформальной (социально-экономическая генетика) [Кузьминов Я., 1999; Олейник А., 2000; Пястолов С., 1999б].

В первом случае результатом усилий будет неорганичная система, между элементами которой существуют структурные связи строения (классическая машина), основные свойства частей в этом случае будут определяться их внутренней структурой, а не структурой целого.

¹ В работах Б. Бим-Бада, В. Давыдова, Г. Щедровицкого, П. Щедровицкого, Д. Эльконины, У. Сантрока и др. В исследованиях ОЭСР отмечается, что эффективность вложений в образование самая высокая в его начальном звене [OECD Indicators 2001].

² Еще А. Смит указывал на важную роль условий человеческого общения для развития экономических отношений. И это же был едва ли не единственный вопрос, в котором Л. фон Мизес соглашался с марксистами, – решающая роль политической «суперструктуры» и «климата свободного общения», созданного капиталистической системой, в обеспечении технического прогресса.

Части оказываются способны к самостоятельному существованию, изменение связей в системе не вызывает в них качественных изменений. Характерным примером такого рода развития является появление анклавов в реформируемых экономиках слаборазвитых стран (Латинская Америка, Юго-Восточная Азия, Россия). Для придания реформируемой экономике черт успешной необходимо переделывать и ее неформальную структуру.

В области образования примером импорта институтов является введение предметно-классно-урочной системы обучения. Своего рода эксперимент, продолжающийся по сей день, несмотря на то, что в последнее время его неудача стала очевидной¹. Эта система обучения с домашними заданиями и каникулами в России была введена согласно «Уставу народных училищ», написанному австрийским реформатором образования Теодором Янковичем де Мириво в 1786 г. Серб из австрийской провинции Теодор де Мириво стал известен после того, как успешно провел у себя на родине реформу начального образования. В 1782 г. он прибыл в Санкт-Петербург по личному приглашению императрицы Екатерины II и возглавил специальную Комиссию об учреждении народных училищ. Растущей империи, так же, как в свое время Римской, нужны были грамотные чиновники – исполнители воли императрицы (императора). И далее система «класс – урок – предмет» распространилась по всем уровням образования. В классах были заведены журналы для проставления отметок о посещаемости и успеваемости.

¹ Еще в 1967 г. Г. Щедровицкий писал: «...мы уже дошли до того, что ставим вопрос о кардинальной перестройке всего содержания обучения и воспитания» [Щедровицкий Г., Розин В., Алексеев Н., Непомнящая Н., 1993]. Причем это была проблема не только тогдашнего Советского Союза, что подтверждали студенческие волнения во Франции, ФРГ, США.

Феномен образования в меняющемся мире

Так школа начальная, средняя и высшая стала готовить специалистов-предметников, оценивая их знания, умения и навыки. Критерием качества знаний, умений и навыков чаще всего становится соответствие некоему образцу, выбираемому, как правило, субъективно. В результате российская школа все более превращалась в систему обучения, но не образования. Основные положения, отличающие обучение от образования, перечислены в табл. 2.

Читатель, вероятно, узнал в характеристиках процесса обучения черты, свойственные системе усвоения артикулированного знания в организационной

модели «бюрократии машины». Мышление специалиста-предметника ориентировано на решение задач, а не проблем. От не подготовлен к тому, чтобы предугадать появление проблемы и предотвратить ее. Ведь в ходе обучения он получил информацию, усвоил определенные навыки, однако понимание того, что такое человек вообще, как он связан с культурой и природой, осталось за рамками большинства курсов. Само понятие «понимание» просто отсутствует в российских ГОСах, там представлены лишь «знания – умения – навыки». Причем знание, по сути, сведено к информации.

Таблица 2

Основные отличия обучения и образования*

Обучение	Образование
«Обучение и его средства – подчиненный цели образования инструмент, одностороннее развитие которого может оказаться даже вредным» (И.Г. Песталоцци)	Образование – гармоничное и равновесное развитие в процессе воспитания и обучения всех сил человека – нравственных, умственных и физических. Образование есть творческий процесс, который продолжается в течение всей жизни человека, – «образуется» личность
Обучение = передача информации	Образование = процесс социализации
Обучение – это усвоение знаний, культурных норм, жизни в «предметной» форме	Образование – индивидуальная самостоятельная мыследеятельность и предметное творчество
Обучение еще не делает человека самостоятельной, цельной, творческой, духовной, нравственной личностью, понимающей и принимающей проблемы и запросы своего времени	Образование не может сводиться только к просвещенности и культурности. Оно предполагает и готовность работать над собой, умение изменить свои стереотипы
Обучение – осознание структуры деятельности и ее предмета	Образование – осознание себя как субъекта деятельности, а также сфер деятельности и мира как ее окружения
Обученный человек, даже знающий, способный и умеющий, как правило, действует традиционно и не способен действовать целерационально. «Невозможно принять оптимальное решение в предметном знании» (А. Рапопорт)	Образованный человек способен действовать ценностно- и целерационально. Образованность человека (этимологически) – принятие человеком образа мира, собственной личности, прошлого и будущего, добра и зла. Образоваться – значит понять других, себя, свою ответственность перед жизнью, перед культурой

* Сост. по: [Спицнадель В.И., 2000].

Способность к будущему творению¹ начинает развиваться с понимания своего места в системе вещных и предметных отношений, с понимания естественных и общественных законов развития. Но ввиду того, что само понятие знания в большинстве случаев редуцируется к понятию информации, учащиеся получают лишь представления об изучаемых предметах, а умения сводятся к выполнению отдельных профессиональных операций. Лишь в младшем возрасте психика ребенка устроена так, что он, порой вопреки воле педагога, считает, что все происходящее вокруг события имеют отношение к нему лично. Но именно такое восприятие действительности является основным принципом социализации.

2. ЗАДАЧИ ОБРАЗОВАНИЯ В МЕНЯЮЩЕМСЯ ОБЩЕСТВЕ

*Существует ли идеальная система образования?
Опыт нормативного анализа*

К сожалению, в нормативных документах образования лишь упомянуто в качестве цели формирование личных убеждений и представлений, которые бы способствовали укреплению общественных ценностей, необходимых для воспроизводства социально-экономической системы, ее прогрессивного развития². Безусловно, одного этого будет недо-

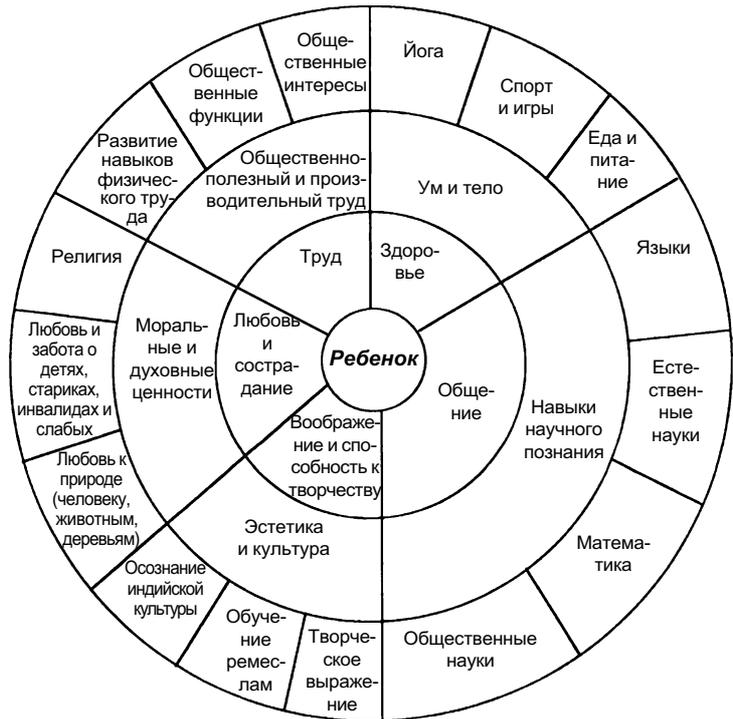


Рис. 5. Представления о всестороннем развитии ребенка в Индии [Нурев Р.М. (1987), с. 303].

статочно. Системные проблемы и должны решаться системно. Причем относится это должно не только ко всей системе образования, но прежде всего к воспитательной и образовательной деятельности, направленной на всестороннее развитие отдельной личности. Пример такого отношения к проблемам образования в Индии приводит Р.М. Нурев (рис. 5).

Однако и в прежние времена, и сегодня ученые, исследующие феномен образования, называют две противоре-

молодыми поколениями основных социальных навыков, практических умений в области экономики и социальных отношений» [Стратегия для России, 2001]. Косвенным подтверждением того, что университетский диплом совсем не является подтверждением активной гражданской позиции его обладателя, а даже наоборот, служат результаты исследования А. Колева [Kolev A., 1998]: среди опрошенных людей с университетским образованием, занятых в неформальном секторе экономики оказалось больше, чем незанятых, как среди мужчин, так и среди женщин. См. также: [Нурев Р.М., 2000; 2001].

¹ Необходимость введения данного понятия обосновывается в работе: [Пястолов С.М., 1998].

² «Облегчение социализации в рыночной среде через формирование ценностей: ответственности за собственное благосостояние и за состояние общества через освоение

ящие друг другу тенденции в организации учебного процесса: *специализацию* и *энциклопедичность*. И та и другая представляют серьезную опасность в деле образования. Однако, если в начале века сильнее звучала критика системы образования (особенно высшего) за излишнюю энциклопедичность, что вело к поверхностному усвоению знаний, непрактичности образования, то в конце XX в. ее больше критикуют за чрезмерную специализацию. Здесь, очевидно, сказывается и объективный фактор. Информационный взрыв не только увеличил общее количество информации, но и уменьшил ту долю, которую человек способен получить и понять. В результате продуктом образования становится человек, больше, чем ранее, *информированный*, но все менее *знающий* и *понимающий*.

Разрешением диалектического противоречия между требованиями специализации и энциклопедичности служит системный метод образования. Основные его требования могут быть сформулированы в следующих принципах:

1) представления и знания учащегося о явлениях должны формироваться на уровне системы, пусть и локальной (в рамках отдельного предмета); развитие системы представлений и знаний происходит от простого к сложному по спирали, без «квантовых скачков» — необоснованных переходов от одного уровня к другому;

2) учащийся должен обладать умениями и навыками решения профессиональных задач в типичных и нестандартных ситуациях;

3) образование должно быть процессом социализации индивида, включающим в себя взаимообусловленные subprocesses: 1) развитие прогнозирующего, системного типа мышления, видения предмета в системе связей и отношений с другими предметами, а также 2) воспитание личности индивида путем формирования мировоззрения, сопряжения его интересов и стремлений в сфере позна-

ния, общественной и профессиональной деятельности с ценностями общества, высшими духовными благами¹.

Как можно заметить, в названных принципах отражены идеи Л. Выготского о ближайших зонах развития учащегося, А. Маслоу о решающей роли метамотивов в образовании индивида (причем в понятие образования А. Маслоу органичным образом включал и здоровье человека) [Маслоу А., 1977 и др.].

Особенностью современного этапа развития теорий образования и институционального развития является усиление влияния психологических факторов. Различие же подходов психологов и экономистов в определении рациональности заключается в том, что у экономистов рациональность проявляет себя на этапе оценки полезности результата, а психологи считают, что рационален процесс принятия решения и экономического действия. Изменение акцента в оценке качества образования в сторону психологии, таким образом, будет заключаться в том, что объектом оценки должен стать не результат образовательного процесса, а сам процесс. Вернее, комплекс процессов.

ЛИТЕРАТУРА

- Бим-Бад Б.М., Петровский А.В.* Образование в контексте социализации // Педагогика. 1996. № 6.
Давыдов В.В. Философско-психологические проблемы развития образования / Под

¹ Пример реализации концепции прогрессивного самоподдерживающегося развития (социально-экономической генетики) находим в исследовании Н.Н. Калининой и Б.К. Тебиева. Авторы особо подчеркивают то, что коммерческие училища в XIX и начале XX в. (появившиеся как результат общественного движения) были «первыми и единственными в России учебными заведениями, где осуществлялся принцип академической автономии» [Калинина Н.Н., Тебиев Б.К., 1999, с.120–128]. Более современные примеры можно обнаружить в образовательной практике системы международного бакалавриата.

- ред. В.В. Давыдова. М.: Педагогика, 1981. С. 146–169.
- Калинина Н.Н., Тебиев Б.К.* Люди дела: Очерки истории подготовки предпринимательских кадров в России XVIII – начала XX века. М.: МПА, 1999.
- Кузьминов Я.И.* Курс лекций по институциональной экономике. М.: ГУ–ВШЭ, 1999.
- Маслоу А.* Новые рубежи человеческой природы. М.: Смысл, 1999.
- Нуреев Р.М.* Система образования Индии: проблемы развития / В сб.: Индия-1987. М.: Наука, 1988. С. 294–312.
- Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебное пособие для вузов. М.: ИНФРА-М, 2001.
- Олейник А.Н.* Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики; ИНФРА-М, 2000.
- Пястолов С.М.* К проблеме оценки качества образования // Экономика в школе. 1998. № 2. С. 46–50.
- Пястолов С.М.* Кто ты, «экономический человек»? // Прикладная психология и психоанализ. 1999а. № 5. С. 22–46.
- Пястолов С.М.* Россияне империи времени упадка // Мое отечество. 1999б. № 3. С. 29–40.
- Пястолов С.М.* Система образования как объект соглашения // Высшее образование в Российской Федерации. 2000. № 3. С. 81–91.
- Пястолов С.М., Задорожнюк И.Е.* Послесловие к лекции (Герберт Саймон, 1978) // Психологический журнал. 2001. № 6. Т. 22. С. 35–38.
- Пястолов С.М.* Основы экономического анализа деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. М.: Академический проект, 2002.
- Саймон Г.* Рациональное принятие решений в бизнес-организациях (Нобелевская лекция) // Психологический журнал РАН. 2001. № 6.; 2002. № 1.
- Спицнадель В.И.* Основы системного анализа. СПб.: Бизнес-пресса, 2000.
- Стратегия для России: Образование. Центр стратегических разработок Германа Грефа, 2001.
- Щедровицкий Г., Розин В., Алексеев Н., Непомнящая Н.* Педагогика и Логика: Сб. М.: Касталь, 1993.
- Международный бакалавриат и российская школа: Научно-методическая документация для российских образовательных учреждений. М., 1997.
- Aoki M.* What are Institutions? How Should We Approach Them? 1999. www.stanford.edu.org.
- Arrow K.J.* Economic welfare and the allocation of resources of invention // National Bureau of Economic Research (ed.). The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1962. P. 609–625.
- Cowan R., David P.A., Foray D.* The Explicit Economics of Knowledge Codification and Tacitness. A TIPIK project paper, Strasbourg, Stanford University, 1999; e-lib. www.stanford.edu.
- Cox T.Jr., Smolinski C.* Managing Diversity and Glass Ceiling Initiatives as National Economic Imperatives. The Un. Of Michigan. The report for the US Department of Labor (order B94347717). Jan. 31, 1994; http://www.ilr.cornell.edu.
- Education at a Glance – OECD Indicators 2001.
- Grossman G.M., Helpman E.* Innovation and growth in the global economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
- Favereau O.* Notes sur la theorie de l'information a laquelle pourrait conduire l'economie des conventions // Petit P. (ed.). L'Economie de l'Information. Paris: La Decouverte, 1998.
- Foray D., Lundvall B.* The Knowledge-Based Economy: from the Economics of Knowledge to the Learning Economy. OECD, 1996. P. 11–32.
- Von Mises L.* Epistemological Problems of Economics. Ludwig von Mises Institute, Web-resources, 2001.
- Kolev A.* Labor Supply in the Informal Economy in Russia During Transition. European Un. Institute, Un. de Paris 1 – Pantheon – Sorbonne, 1998.
- Lam A.* Tacit Knowledge, Organizational Learning and Innovation: A Societal Perspective. DRUID Working Papers № 98–22. 1998.
- Lundvall B., Johnson B.* The Learning Economy // Journal of Industrial Studies. 1994. № 1(2). P. 23–42.
- Lundvall B.* The Social Dimension of The Learning Economy. DRUID Working Papers 96–1. Copenhagen Business School (web site), 1996.
- Mintzberg H.* The Structure of Organizations. Englewood cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1979.
- Nelson R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
- Nonaka I.* The Knowledge Creating Company // Harvard Business Review. 1991.
- Nonaka I., Takeshi H.* The Knowledge Creating Company. N.Y.: Oxford University Press, 1995.
- Polanyi M.* The Tacit Dimension. N.Y.: Doubleday, 1967.
- Sanrock J.W.* Life-Span Development. Wm. C.Brown Communications, Inc., 1995.

ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Н.П. КЕТОВА

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой теории рынка, Ростовский
государственный университет

В статье рассматриваются вопросы ускорения процесса обновления основного капитала в российских регионах. По результатам проведенного исследования сделан вывод о запредельном моральном и физическом износе производственного потенциала в значительном числе отраслей экономики, что актуализирует проблему реализации стратегии нормализации процесса воспроизводства материальных активов реального сектора региональных хозяйственных комплексов путем выхода на достаточные для этого объемы инвестирования.

СЛОЖИВШАЯСЯ к началу XXI в. структура основного капитала России и ее регионов отражает, с одной стороны, тенденции размещения производительных сил, обусловленные экономико-географическими факторами и историческим наследием, а с другой — изменения, произошедшие в 90-х гг. в связи с рыночными преобразованиями. В этот период все российские регионы претерпели существенные изменения в объемах и структуре основного капитала. Многие авторы отмечают их негативный характер и пишут, что «падение производственного потенциала за годы реформ достигло таких критических отметок, за которыми ущерб и потери становятся невозполнимыми» [1]. Очевидно, с этим утверждением следует согласиться.

Однако необходимо отметить и положительные перемены, произошедшие в процессе формирования и использования основного капитала в период рыночных преобразований, которые были predeterminedены трансформационными изменениями. В условиях многообразия собственности (повышение доли частной собственности в инвестиционном комплексе в 2000 г. до 30–49 % при сокращении государственной с 27 до 10%) [2, с. 766–767] произошла коммерческая и производственная реструктуризация производства и, соответственно, переориентация основного капитала на производство конкурентоспособных товаров, активизировалась техническая модернизация предприятий в тех отраслях, продукция которых находит спрос на рынке; повысились темпы развития базисной инженерной инфраструктуры; в регионах идет процесс сглаживания структурно-технологических диспропорций. Эти тенденции подтверждают стимулирующее воздействие рынка на процесс формирования и использования основного капитала.

Для его усиления необходимо решение многих проблем, в числе которых технико-технологическая реконструкция и модернизация приоритетных для регионов отраслей, реализация инфраструктурных проектов, привлечение капиталобразующих инвестиций, значительное уменьшение износа основного капитала.

Последняя проблема весьма важна с точки зрения преодоления ресурсно-технологических ограничений, которые накладывают на производство устаревшие техника, оборудование и технологии; затраты на создание эффективных технологических цепочек; переориентацию ряда производств в связи с необходимостью обеспечения импортозамещения, прекращения деградации предприятий обрабатывающих отраслей.

Согласно данным статорганов, уровень износа основного капитала на начало 2001 г. составлял по Российской Федерации от 39,2 % в строительстве до 50,7 % – на транспорте. Наиболее сильный износ основного капитала в промышленности отмечался в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах (44,1 и 47,4 % соответственно),

на транспорте – в Уральском, Дальневосточном и Сибирском округах (46,4, 48,4 и 50,2 %). Данные об уровне износа по кругу основных отраслей в разрезе всех федеральных округов представлены в табл. 1.

Приведенные показатели свидетельствуют о высоком уровне износа основного капитала по всем округам по промышленности, сельскому хозяйству, транспорту, и несколько меньшем – по строительству и связи. Однако, как отмечают авторы фундаментального исследования РАН «Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики», «есть основания полагать, что размеры износа основного капитала в России, определяемые официальной статистикой... существенно занижаются прежде всего из-за неучета или неполного учета факторов морального износа» [3, с. 229]. Об этом свидетельствуют данные о продолжительном (сверхнормативном) среднем возрасте наличного основного капитала, особенно его активной части.

Следует отметить, что значительный износ производственного потенциала подтверждается и данными о доле пол-

Таблица 1

Уровень износа основного капитала в отраслях экономики по федеральным округам Российской Федерации (в %)*

Федеральные округа РФ	Всего по отраслям экономики	В том числе в организациях				
		промышленности	сельского хозяйства	строительства	транспорта	связи
Российская Федерация в целом	45,8	49,9	48,7	39,2	50,7	43,6
В том числе округа:						
Центральный	47,6	50,3	48,4	35,5	52,8	43,9
Северо-Западный	43,7	47,6	45,1	44,7	51,9	41,7
Южный	46,5	52,7	51,5	45,5	52,2	39,4
Приволжский	47,3	54,4	48,2	37,9	52,3	44,1
Уральский	43,3	47,6	48,1	41,9	46,4	43,8
Сибирский	43,9	47,4	49,5	37,6	50,2	44,5
Дальневосточный	40,5	44,1	46,1	41,2	48,4	48,3

* Рассчитано с использованием данных: [2, с. 311–312].

ностью изношенного основного капитала. Согласно им, в российской промышленности такой капитал составляет 19,2 %, а в Приволжском федеральном округе процент еще выше — 25,6 %. Высок удельный вес изношенного капитала и в сельском хозяйстве (в Южном федеральном округе — 14,9 %, в Сибирском — 12,4 %), в строительстве (в Южном округе — 16,0 %) [2, с. 313–314].

С учетом этого специалисты реальный уровень износа основного капитала России оценивают в сопоставимом с зарубежными показателями значении не в 45–47 %, а в 60 % [4, с. 58]. Это со всей остротой ставит проблему технического обновления основного капитала на рыночных принципах и перехода к новым технологическим укладам. Ибо затягивание процесса модернизации, в первую очередь парка машин и оборудования, все более сталкивает Россию с орбиты технически и экономически состоятельной державы [4, с. 59].

Согласно прогнозным расчетам, выполненным РАН, а также Торгово-промышленной палатой РФ и Российской Ассоциацией промышленно-строительных банков, на замену физически устаревших производственных мощностей в российской экономике (без учета морального износа) требуется 350 млрд долл. Если учесть также и обновление с ориентиром на факторы морального износа, то следует прибавить 185 млрд долл. То есть «накопленная потребность» для обновления основного капитала всего к началу 2000 г. составила 535 млрд долл. Кроме того, необходимо еще и ежегодное текущее возмещение амортизационного фонда в сумме от 13–14 до 19 млрд долл. [3, с. 230].

Есть и другие цифры: по данным Института Маккинзи, России для модернизации на пять лет достаточно 15–20 млрд долл. [5, с. 17].

Расчеты показывают, что для реализации таких прогнозов потребуются инвестиции в размере 10–15 % от стоимо-

сти нынешнего основного производственного капитала. Это предполагает почти утроение удельного веса производственного накопления; при обеспечении ежегодных темпов прироста ВВП в России на 6 % (до 2005 г.) накопление должно возрасти к этому периоду на 33–34 %.

Для выявления возможности достижения таких результатов (или приближения к ним) необходимым представляется проведение анализа динамичности и направленности инвестиционного процесса в регионах России и оценка перспектив обновления в них основного капитала.

Согласно статистическим данным, инвестиции в основной капитал российской экономики составили (в млрд руб.) в 1995 г. — 266,9, в 1998 г. — 407,1, в 1999 г. — 670,4, в 2000 г. — 1165,2¹.

Абсолютное выражение роста инвестиций достаточно велико, но сравнение показывает, что реально инвестиции 1998 г. составляли только 24,8 % от уровня 1991 г., а коэффициент обновления в 2000 г. был 1,2 %, в то время как в 1980 г. — 8,2 %.

Тем более что устойчивый прирост инвестиций в экономику страны отмечен только в 1999–2000 гг. Индексы физического объема инвестиций по федеральным округам, характеризующие динамику инвестиционной активности, отражены в табл. 2.

Представленные показатели свидетельствуют о том, что до 1999 г. происходило снижение инвестиций относительно предыдущего года, что подтверждают индексы физического объема по всем федеральным округам. И хотя был некоторый рост в отдельные годы (например, на 2,0 и 2,2 % по Южному округу в 1995 и 1998 гг. соответственно, на 21,1 % в 1998 г. по Центральному и т.д.), но это не было устойчивой тенденцией.

В 1999 г. инвестиции возросли относительно 1998 г. по России на 5,5 %, а по ряду округов значительно больше —

¹ По данным: [2, с. 758].

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по федеральным округам Российской Федерации в 1991–2000 гг. (в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году)*

Федеральные округа РФ	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Российская Федерация в целом	85,0	68,1	88,3	76,2	90,0	82,1	95,8	88,6	105,5	117,4
в том числе округа:										
Центральный	77,9	75,4	86,5	87,4	93,5	83,2	97,1	121,1	108,6	113,4
Северо-Западный	81,8	78,5	82,6	67,1	99,8	74,1	98,2	94,0	127,8	104,2
Южный	90,6	65,2	80,7	79,6	122,0	81,7	84,1	102,2	122,7	141,0
Приволжский	90,4	73,1	90,0	69,5	92,1	86,0	93,0	89,4	105,1	111,1
Уральский	88,1	74,1	77,1	65,2	105,4	77,2	99,4	77,2	116,0	157,7
Сибирский	84,0	69,1	71,3	75,0	90,6	83,3	86,8	88,5	105,2	112,5
Дальневосточный	86,2	63,7	80,2	64,1	83,6	74,5	92,6	97,8	144,1	92,4

* Составлено с использованием данных: [2, с. 762–763].

по Северо-Западному округу – на 273,8 %, по Южному – на 22,7 % и т.д. 2000 г. дал также высокие значения индексов физического объема инвестиций в основной капитал – от 104,2 % по Северо-Западному округу до 157,7 % по Уральскому. Как подчеркивал А.Г. Сви-нарченко, в 2000 г. тенденция роста инве-стиций в основной капитал, причем пре-жде всего за счет собственных средств предприятий, получила дальнейшее раз-витие, что в значительной степени связа-но с улучшением макроэкономической ситуации [6, с. 4].

В 2001 г. в начале года темпы инве-стирования основного капитала не-сколько снизились, однако к концу года ситуация улучшилась. Так, прирост инве-стиций в ноябре 2001 г. относительно соответствующего периода 2000 г. со-ставил 8,9 %¹, что подтверждает доста-точно высокую активность инвесторов.

Однако вложения инвестиций в ос-новной капитал характеризуются не-равномерностью по регионам страны. В табл. 3 отражено ранжирование фе-деральных округов РФ по объему инве-

стиций в динамике с 1990 по 2000 г. в расчете на душу населения, которое ко-леблется от 20,8 тыс. руб. в Уральском федеральном округе до 6,0 тыс. руб. в Южном и Поволжском округах, и даже 4,5 тыс. руб. – в Сибирском.

Столь значительный рост инвестиций в 2000 г. по Уральском округу связан с ускоренным развитием в Тюменской об-ласти, в том числе в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах предприятий нефтегазового комплекса. В регионах же, где сконцентрированы предприятия обрабатывающей промыш-ленности, сориентированные на внутрен-ний рынок, приток инвестиций суще-ственно сдерживается. При этом в ре-гионах с преобладающей добывающей промышленностью в течение всех ана-лизируемых 11 лет отмечалось замет-ное повышение инвестиций перед дру-гими. Так, Уральский федеральный ок-руг, с его нефтегазовыми провинциями, имеющими общемировую значимость, имел всегда большие объемы инвести-ций. Это вполне понятно, так как в те-чение последних двух лет почти 20 % всех налоговых поступлений в бюджет было обеспечено за счет налогов, связанных

¹ По данным: [7, с. 7].

**Инвестиции в основной капитал по федеральным округам Российской Федерации
в расчете на душу населения
(в фактически действовавших ценах, рублей; до 1998 г. – тыс. рублей)***

Федеральные округа РФ	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Место, занимаемое в РФ в 2000 г.
Российская Федерация в целом	1,7	1,4	18	183	735	1807	2551	2782	2778	4606	8046	
В том числе округа: Центральный	1,5	1,2	14,6	14,9	701	1704	2407	2699	3323	5282	8097	2
Северо-Западный	1,7	1,4	17,2	154	623	1622	2047	2307	2365	5398	8019	3
Южный	1,2	1,3	13,9	135	521	1735	1939	1652	2059	3653	5960	6
Приволжский	1,5	1,3	18,1	185	605	1543	2336	2496	2407	3594	5985	5
Уральский	2,9	2,8	48,1	426	1708	3976	6112	7086	5518	9186	20844	1
Сибирский	1,7	1,5	19,5	170	631	1588	2269	2273	2125	2962	4504	7
Дальневосточный	2,4	2,2	24,6	243	838	1843	2560	2782	2847	5667	7082	4

* Составлено с использованием данных: [2, с. 760–761].

с экспортной деятельностью, в основном с экспортом сырой нефти [8, с. 18]. Указанная тенденция прослеживается и при анализе удельного веса федеральных округов в общем объеме инвестиций по РФ по отраслям экономики: промышленно развитые регионы привлекают инвестиции в промышленность, транспорт. Например, 36,6 % инвестиций по России по промышленным отраслям было вложено в Уральский федеральный округ, 21,6 % по транспорту – в Центральный.

Но при этом следует подчеркнуть, что самая существенная доля инвестиций в основной капитал непроизводственного назначения и коммуникации остается в Центральном федеральном округе: на его долю приходится 56,0 % инвестиций, идущих в сферу связи, 53,2 % – в жилищное хозяйство, 22,4 % – в здравоохранение, 26,6 % – в образование. Очевидно, что именно в регионах этого округа происходит достаточно быстрое обновление и наращивание основного капитала в социальной сфере. В то же время отдаленные регионы,

например Дальневосточный, инвестируют в связь, торговлю, здравоохранение не более 3,5–4 % от всех инвестиций по России. Да и по другим направлениям инвестирования доля Дальнего Востока не превышает 3–5 %¹.

Это со всей очевидностью подтверждает необходимость привлечения в такие регионы более значительных объемов инвестиций для обновления основного капитала во всех сферах, в том числе и в социальной. Государство в этих условиях должно оказывать поддержку экономически слабым регионам в форме долевого инвестирования производственной и социальной инфраструктуры, стимулирования притока частных инвестиций, некоторых налоговых и кредитных льгот и преференций. Однако совершенно справедливым представляется утверждение А.Г. Гранберга о том, что «главный путь – это саморазвитие регионов на основе использования собственного потенциала и конкурентных преимуществ» [9].

¹ По данным: [2, с. 771].

Это соответствует концептуальным установкам автора относительно необходимости реализации в России и ее регионах на перспективу достаточно либеральной инвестиционной политики, обеспечивающей модернизацию основного капитала «снизу», усилиями преимущественно непосредственно рыночных субъектов. Для реализации этой задачи необходимо направление на инвестиции сбережений, в первую очередь сбережений населения.

Однако очевиден тот факт, что сбережения слабо трансформируются в инвестиции, а в итоге тормозится экономический рост, основу которого должно составлять обновление и наращивание основного капитала, повышение производительности труда. Это означает, что, хотя с 2001 г. рост и базируется на расширении внутреннего спроса, возможности его ограничены. В этих условиях жизненно важно повышение эффективности механизма трансформации сбережений в инвестиции, а также рост самих инвестиций. Этот вывод вряд ли можно считать новым, но в нынешних обстоятельствах он обретает особую важность. С учетом мировой практики, возможны три механизма трансформации сбережений в инвестиции, способные функционировать каждый отдельно или в каком-либо сочетании:

- государственные инвестиции с соответствующим уровнем налогов (советский опыт);
- распределение капиталов через крупные финансово-промышленные группы;
- финансовые рынки.

Очевидно, что в условиях рынка первый механизм, доминировавший в советской экономике, использоваться не может из-за его архаичности. Следовательно, остаются два других — рыночного типа тенденции межотраслевого перелива капитала, которые проявляются после кризиса 1998 г. Вместе с тем и этот механизм — через корпорации и ФПГ — не может и не должен домини-

ровать в трансформации сбережений в инвестиции, поскольку сращивание крупных конгломератов и власти должно иметь пределы.

Следовательно, должен быть создан механизм, который способен мобилизовать капиталы в необходимых масштабах (включая средства мелких инвесторов) и обеспечить их оптимальное использование, т.е. механизм финансовых рынков.

В этом механизме необходимо выделить комплекс мер по трансформации сбережений в инвестиции через банковскую систему и через фондовые рынки.

Последнюю проблему необходимо решать в связи с развитием фондового рынка в целом, усилением его роли и расширением до масштабов, которые позволяют ему стать стабильным механизмом мобилизации инвестиций, привлечением значительных ресурсов для инвестиций через большое число мелких акционеров в ОАО путем обеспечения прозрачности их деятельности и приближения уровня дивидендов к установившемуся в мировой практике в данной отрасли (пока же мелкие инвесторы, как правило, получают чисто символические дивиденды).

Трансформация же сбережений через банковскую систему предполагает решение ряда проблем:

- повышение доверия вкладчиков, в том числе мелких, к банкам путем укрепления имиджа каждой банковской структуры, ведения банками активного маркетинга на рынке банковских услуг;
- расширение и обновление форм обслуживания вкладчиков;
- введение системы страхования банковских рисков, в том числе и для мелких вкладчиков;
- рост капитализации банковской системы как основы увеличения объема кредитования реального сектора экономики;
- увеличение объемов кредитования, т.е. создание импульса подъема экономики.

Последняя позиция особенно важна, так как кредиты банков, как показал анализ, играют очень незначительную роль в качестве источников формирования инвестиций. В 2000 г. кредиты в числе источников составляли от 5,2 % (Северо-Западный федеральный округ) до 0,8 % (Уральский федеральный округ). По России в целом кредиты банков на цели инвестирования обеспечивали только 2,9 % от общей суммы, в то время как собственные средства предприятий на инвестиции оценивались в 46,1 %¹. По мнению Е. Ясина, «банковский кредит по-прежнему недоступен для значительной части предприятий» [10, с. 16].

В Ростовской области тем не менее есть положительный опыт кредитования реального сектора. Например, Ростпромстройбанк (РПСБ) имеет кредитный портфель, превышающий 500 млн руб. Среди его заемщиков — Ростовский вертолетный завод, компания «Глория-Джинс», Новочеркасский электродный завод, «Каменскхимволокно» и др. [11, с. 5].

Кредитуют ростовские предприятия и зарубежные банки. Так, «Роствертолу» выделяет долгосрочный кредит в сумме 10 млн долл. крупный бельгийский банк Fortis под программу модернизации самого большого в мире вертолета «Ми-26Т»².

Расширение возможностей кредитования будет способствовать, очевидно, не только ускорению реализации инновационной компоненты в этом процессе. Замена устаревшей техники и оборудования предполагает закупку более совершенных их видов и марок, более качественного строительства, использования принципиально новых материалов и т.д.

Повышение качества основного капитала, несомненно, требует больших затрат, обусловленных инфляционным удорожанием. При этом А.И. Гладышевский замечает, что удорожание бо-

лее прогрессивных видов оборудования рассматривается как обусловленная значительным эффектом экономия ресурсов, а удорожание традиционных видов считается экономически необоснованным [13, с. 77]. Однако в условиях современного состояния российской экономики инфляционные процессы действуют в отношении практически всех составляющих основного капитала.

Усиление предпринимательских начал в деятельности российских хозяйствующих субъектов обуславливает стремление к замене изношенной части производительного капитала на сооружения, оборудование, компьютерные сети, объекты инфраструктуры с качественно новыми техническими, технологическими и информационными возможностями, что повышает инновационные параметры вводимых в действие основных средств.

Однако, как справедливо пишет И.М. Степанов, для реализации таких принципов необходима готовность самих предприятий и других структур к технико-технологическим преобразованиям [14, с. 2]. Для повышения такой готовности в процессе регулирования обновления основного капитала целесообразно задействование программно-целевого метода. Применение данного метода в системе организационного регулирования процесса обновления основного капитала обусловлено постоянным усложнением его структуры, многовариантностью решений в выборе темпов технологических и структурных изменений, многоцелевой направленностью. Таким образом, программно-целевой подход позволяет реализовать комплексное решение проблемы обновления производственного потенциала.

Действенность формируемой системы регулирования и реализации рыночной стратегии обеспечивается экономическим механизмом принятия управленческих решений, основу которого, как

¹ По данным: [2, с. 770–771].

² Бельгийский банк предложил «Роствертолу» «длинный евро» [12, с. 2].

известно, составляют экономические отношения, базирующиеся на совокупности взаимных интересов региональных органов управления и субъектов хозяйствования.

Таким образом, исследование процесса обновления основного капитала на рыночных принципах в российских регионах показывает, что современное состояние производственного потенциала российской экономики характеризуется существенным моральным и физическим износом. При этом наиболее изношенным в промышленности основной капитал представляется в Дальневосточном, Сибирском федеральном округах (44,1 и 47,4 % износа), а в целом по России реальный уровень износа оценивается в 60 %. Удельный вес полностью изношенного оборудования в настоящее время составляет от 12 до 25 %. Это приводит к утяжелению структуры региональных хозяйств из-за значительной доли производств, а также к выпуску продукции низкого качества, не способной конкурировать с импортными аналогами. Быстрое старение производственных мощностей сочетается с их недогрузкой по ряду отраслей промышленности (тракторное машиностроение, производство газовых турбин и т.д.): за последние 5–6 лет загрузка упала до 15–20 %. На балансе предприятий находятся значительные объемы устаревшей техники и оборудования, потенциал которых низок как для использования, так и перепрофилирования. Это в значительной степени актуализирует проблему нормализации воспроизводства основного капитала, выход на необходимые объемы инвестирования с целью сохранения ключевых элементов производственного потенциала как страны в целом, так и отдельных регионов.

В период с 1991 по 1998 г. индекс физического объема инвестиций имел доминирующую тенденцию к снижению, что явилось симптомом глубоких кризисных явлений. Так, по федеральным

округам он составил от 65 до 98% к предыдущему году (наиболее низким он был в Уральском округе в 1994 г. – 65,2 % к уровню 1993 г., в Дальневосточном округе – 74,5 % в 1996 г. по отношению к 1995 г.). Но уже в 1999–2001 гг. отмечается рост инвестиций – ежегодно от 5 до 57%. Этот уровень достигнут в Уральском округе в 2000 г.

Однако в 2001 г. темпы роста инвестиций в основной капитал несколько снизились и составили по России 8,7 % вместо 17,4 % в 2000 г. Расчеты показывают, что к 2003–2006 гг. необходимым представляется уровень инвестиций не менее 13 % ежегодно. Только при таких условиях возможно обеспечение расширенного воспроизводства капитала, а при эффективном регулировании этого процесса, достаточной инновационной направленности, использовании достижений науки и техники, а также межотраслевого перелива основного капитала в наиболее продуктивные отрасли реально достижимо обновление производственного потенциала. Это совершенно необходимо, так как в переходном к рынку периоде инвестиции в основной капитал направлялись преимущественно на поддержку производства, а не на его обновление, и инновационные возможности такого типа воспроизводства были весьма низкими.

Для достижения нормального для рыночной экономики среднего возраста основного капитала, его эффективной структуры, обеспечивающей необходимый уровень конкурентоспособности производства, в российских регионах необходима стратегия обновления производственного потенциала. В условиях ограниченности финансовых, инвестиционных и технологических ресурсов активное обновление основного капитала рационально осуществлять в приоритетных для региона сферах и производствах. Организация производства конкурентоспособной продукции в рамках этих ограниченных инновационных про-

изводственно-технологических «полей» может иметь мультипликативный эффект для всей экономики региона.

Возможен мультипликативный эффект технологического развития, представляющий собой результат процесса, при котором предварительно выбирается «точка роста», т.е. технологическая совокупность, находящаяся в узле связей межотраслевых взаимодействий и имеющая достаточный внутренний резерв развития, основанный на интеллектуальном уровне, относительно не только современного оборудования и ресурсного потенциала, но и возможностей его улучшения. Затем этой технологической совокупности в рамках технологической программы развития оказывается помощь: создается благоприятный финансовый климат (предоставление льготных кредитов, частичное погашение задолженностей и т.п.). Также важно учесть ресурсосберегающий фактор производства, который впоследствии положительно отразится на цене выпускаемой продукции, вследствие обновления основного капитала. При разработке программы развития, основанной на мультипликативном эффекте, должно быть оценено состояние не только данной технологической совокупности региона (т.е. ведущих отраслей), но и экономически взаимосвязанных с ней технологических совокупностей, конкурентоспособность выпускаемой ими продукции, качество ресурсов, их взаиморасположение (расчет транспортных издержек) и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крестов А.Г.* Организационно-хозяйственный механизм обновления производственного потенциала промышленности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1999. С. 3.
2. Регионы России: Статсборник: В 2 т. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2001. С. 766–767.
3. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. колл. Д.С. Львов. М.: ОАО «Экономика», 1999. С. 229.

4. *Безруков В.Б., Новосельский В.И.* Перспективы экономического развития и научно-технический прогресс // Наука и промышленность России. 2001. № 11 (55). С. 58.
5. McKinsey Global Institute. Экономика России: рост возможен. М., 1999. С. 17.
6. *Свинаренко А.Г.* Рост промышленного производства в условиях активизации инновационной деятельности // Наука и промышленность в России. 2001. № 8 (52). С. 4.
7. Социально-экономическое положение России. Январь–февраль 2001 г. М.: Госкомстат РФ, 2001. С. 7.
8. Развитие российской экономики в последние месяцы // Обзор экономики России. Основные тенденции развития, 2000 / Пер. с англ. М., 2002. С. 18.
9. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУВШЭ, 2001.
10. *Ясин Е.* Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста // Вопросы экономики. 2002. № 5. С. 16.
11. Ростпромстройбанк: 80 лет вместе со страной // Город Н. Банк-клиент. 2002. 23–29 окт. № 42. С. 5.
12. Город Н. Банк-Клиент. 2002. 23–29 окт. № 42. С. 2.
13. *Гладышевский А.И.* Производственный аппарат России: основные характеристики и перспективы использования // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. С. 77.
14. *Степанов И.М.* Теория и методология использования инновационного потенциала в промышленности региона: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2001. С. 2.

НА ПУТИ К ОБЩЕЙ ТЕОРИИ НЕРАЦИОНАЛЬНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

И.В. РОЗМАИНСКИЙ

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики, Санкт-Петербург-
ский филиал Государственного универ-
ситета – Высшей школы экономики

Статья описывает принципиально новый подход к анализу человеческого поведения: степень рациональности поведения людей трактуется как переменная, зависящая от «внешних информационных ограничителей» (масштабности и сложности информации, неопределенности будущего), а также от «параметров» национальной экономической ментальности (склонности к расчетливости, к несению личной ответственности, к целеполаганию). Предложены новые критерии сравнения различных экономических систем и по-новому освещена роль государства как органа, способного косвенно повышать степень рациональности человеческого поведения.

1. ВВЕДЕНИЕ

ВСЕГДА ли люди ведут себя полностью рационально? Иными словами, всегда ли они учитывают все имеющиеся ограничения и возможности, выгоды и издержки? Или же их решения зачастую принимаются под влиянием эмоций, привычек или на каких-либо иных «основах»?

Магистральная экономическая теория дает на эти вопросы утвердительные ответы. Более того, предпосылка полностью рационального, т.е. оптимизирующего, поведения является «краеугольным камнем» этой теории.

Мы же в нашей статье попытаемся доказать обратное. В силу ряда факторов хозяйствующие субъекты не в состоянии принимать полностью рациональные, т.е. просчитанные, продуманные решения. Соответственно, они очень часто не могут достигать оптимальных результатов. То есть необходимо осознать, что неполная рациональность не позволяет достичь оптимального по Парето состояния экономики. Действительно, возможность повышения степени рациональности поведения хозяйствующих субъектов прямо указывает на то, что они могут принять более хорошие решения. Это значит, что можно улучшить положение одних, не ухудшив положения других, следовательно, добиться улучшения по Парето.

Данное обстоятельство указывает на то, что низкая степень рациональности (расчетливости) поведения подобна монополизму, внешним эффектам или асимметричности информации, поскольку не позволяет достичь оптимума по Парето. В динамическом аспекте это может означать пределы экономического роста.

Поэтому вопрос о факторах, ограничивающих степень рациональности хозяйствующих субъектов, является

очень важным, а ответ на него может послужить первым шагом на пути к выработке некоей «**общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов**». Такая теория могла бы объяснять низкую аллокативную эффективность и низкие темпы роста во многих странах на основе отклонений фактического поведения людей от идеала полной рациональности, отклонений, постоянно происходящих в реальности. В случае успеха создания такой теории можно будет говорить о «революции неполной рациональности» в такой же степени, в какой, например, сейчас иногда говорят о «революции асимметричной информации».

Но сперва мы рассмотрим концепции, послужившие основой для выработки теории, предлагаемой в настоящей работе. После этого нами будут разобраны основные факторы, мешающие людям вести себя полностью рационально. Затем мы применим осуществленный анализ к переходной экономике России 1990-х гг. и покажем, почему фактическое поведение российских хозяйствующих субъектов в этот период должно было быть и фактически было очень далеким от идеалов полной рациональности. В заключение мы поразмышляем как о дальнейших путях приближения к «общей теории нерациональности поведения», так и о возможных способах повышения степени рациональности поведения российских экономических субъектов в настоящий момент.

2. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ТЕОРИЙ НЕПОЛНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

Очень многие представители «гетеродоксальных» течений экономической мысли за последние сто лет — старые и эволюционные институционалисты, посткейнсианцы, сторонники «экономики соглашений» и др. — отвергали и отвергают предпосылку оптимизирующего пове-

дения хозяйствующих субъектов. Однако, пожалуй, за все это время была выдвинута только одна четко разработанная альтернативная концепция — теория ограниченной рациональности.

Согласно этой теории, впервые предложенной Г. Саймоном [1, с. 493–512; 2, ch. 1, 2; 3, с. 174–177], люди в целом не ведут себя полностью рационально в силу ряда причин. С одной стороны, счетные и познавательные способности любого человека ограничены. Сбор и обработка информации, а также само принятие решений отнимает у людей много сил, так что они часто не в состоянии вести себя согласно принципам оптимизирующего поведения. С другой стороны, часто информации может быть слишком много или же она может быть слишком сложной — и в том и в другом случае человеку не удастся собрать и/или обработать ее таким образом, чтобы принять полностью рациональное решение. Возможна также нехватка информации, т.е. ситуация неопределенности будущего, когда необходимая информация либо существует, но не может быть по каким-либо причинам получена данным индивидом, либо просто отсутствует, поскольку просто еще не создана.

В силу этих причин люди, согласно Г. Саймону, ориентируются не на оптимальный, а на «удовлетворительный» результат. Иначе говоря, они принимают решение тогда, когда, согласно их ожиданиям, оно принесет им результат, соответствующий их притязаниям. После нахождения первого «удовлетворительного» варианта поиск прочих вариантов прекращается, а значит, оптимизации не происходит.

Без сомнения, теория Г. Саймона¹ [3, с. 177–184; 4, с. 53–62] внесла огромный вклад в экономическую теорию, указав на важность ограниченности счетных и познавательных способностей людей и наличие того, что мы в предлагае-

¹ О дальнейших разработках этой теории см. [3, с. 177–184].

мой статье называем «внешними информационными ограничителями», т.е. на наличие различных отклонений от случая совершенной информации — масштабы информации, ее сложности и неопределенности будущего [5, 6, 7]. Но тем не менее эта теория, как ни странно, направляет исследователя рациональности на ложный путь. Дело в том, что разные люди в разных экономических условиях и в разных странах с разной культурой ведут себя по-разному в плане рациональности своего поведения. Короче говоря, **рациональность является переменной величиной**. Теория ограниченной рациональности, предъявляя мало требований к познавательным способностям индивидов и объему собираемой и обрабатываемой ими информации (мало по сравнению с неоклассической теорией), предполагает фиксированную степень рациональности, и в этом плане от неоклассического подхода не отличается.

Немало экономистов осознавало факт «переменности» рациональности (одним из первых, вероятно, был Е. фон Бем-Баверк [3, с. 185]). Но «конкретная» теория переменной рациональности была разработана лишь однажды, и сделал это американец Х. Лейбенстайн [8; 3, с. 185–186]. По его мнению, степень рациональности поведения отдельно взятого человека определяется двумя факторами.

С одной стороны, для того чтобы принимаемые решения были **просчитанными** [calculated], по Х. Лейбенстайну, т.е. чтобы поведение являлось расчетливым, человеку нужно прикладывать много усилий. Короче говоря, чем более данное решение является рациональным, тем с большим трудом оно дается принимающему его человеку. Но люди в силу их биологической природы не склонны затрачивать много труда. Поэтому «животная» составляющая человека склоняет его к принятию минимально рациональных решений.

Но, с другой стороны, человек представляет собой общественное, социальное существо. Он должен подчиняться социальным нормам, господствующим в обществе. А в нем — по крайней мере, в обществе «рыночном», «капиталистическом» — социальные нормы требуют от людей продуманного, расчетливого поведения. Непродуманное поведение подвергается общественному остракизму. Таким образом, фактическая степень рациональности оказывается следствием «борьбы» биологической и социальной составляющих данного человека (и определяется Лейбенстайном с помощью кривых безразличия). Чем более данный человек социализирован, тем выше степень рациональности его поведения. Чем более в нем доминируют биологические инстинкты, тем менее рационально он себя ведет.

Несмотря на чрезвычайную важность описанной концепции¹, она носит чисто микроэкономический характер и ни в коей мере не может претендовать на то, чтобы быть общей теорией (не)рациональности поведения. Например, не всякое общество требует от своих членов продуманности их поведения. В разнообразных «традиционных обществах» такое поведение скорее осуждается. Кроме того, эта теория, в отличие от концепции ограниченной рациональности, не учитывает лимитированность познавательных способностей человека и «внешних информационных ограничителей».

Нужна теория, которая сочетала бы в себе лучшие черты двух вышеописанных теорий и могла бы объяснить фактическую степень рациональности поведения конкретного человека не как атомизированного индивида с атомизированной «картой безразличия», а как члена общества с определенными социальными нормами и как субъекта хозяйства, характеризующегося различными и посто-

¹ Другая версия теории переменной рациональности была предложена французским психологом П.-Л. Рейно; см.: [3, с. 186–187].

янно меняющимися «внешними информационными ограничителями».

Таким образом, мы подходим к выделению факторов, мешающих людям вести себя полностью рационально. С одной стороны, хозяйствующие субъекты часто оказываются просто не в состоянии получить и/или обработать всю имеющуюся информацию. Этой информации может быть очень много, она может быть очень сложна для них, или же, наоборот, ее может быть слишком мало для принятия полностью рационального решения. С другой стороны, люди могут просто не захотеть или не иметь навыков этим заниматься в силу соответствующей экономической ментальности. Таким образом, можно выделить две группы факторов, ограничивающих степень рациональности, которые можно условно назвать «внешними информационными ограничителями» и «ментальностными ограничителями».

3. ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ПОЛНОТУ РАЦИОНАЛЬНОСТИ, ИЛИ «ВНЕШНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОГРАНИЧИТЕЛИ»

К внешним факторам, не позволяющим хозяйствующим субъектам вести себя полностью рационально, относятся уже упомянутые масштабность информации, сложность информации и неопределенность будущего, которые далее четко определяются и детально исследуются.

Масштабность информации — это ситуация, при которой информации столь много, что индивид не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность информации, ее усвоение «... требует значительных затрат времени и других ресурсов» [6, с. 41]. Типичным примером является выбор потребительских благ в супермаркете, где, например, хозяйствующему субъекту приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы,

или иных видов продовольствия. Соответственно, домохозяйство не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь этот массив данных.

Сложность информации — это ситуация, при которой объем информации невелик, но у индивида нет соответствующей «квалификации» для того, чтобы его обработать. Иными словами, «... существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой» [6]. Примерами могут служить закупки некоторых потребительских благ длительного пользования со сложными техническими характеристиками (типа автомобилей или компьютеров). Опять-таки в подобной ситуации хозяйствующий субъект не может действовать как «оптимизирующий рационализатор».

Неопределенность связана с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, т.е. «... когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной» [6, с. 41]. В результате опять теряется основа для оптимизационного принятия решений.

Каковы причины этих «внешних информационных ограничителей» оптимизирующего поведения? Прежде всего, степень хозяйственного развития. Чем глубже разделение труда, чем больше количество экономических отраслей, чем больше разнообразие факторов и продуктов, тем, конечно, больше масштабность и сложность информации. Но рост масштабности и сложности информации идет параллельно росту способности людей собирать и обрабатывать эту информацию; ведь указанные причины увеличения масштабности и сложности информации действуют на очень длительном промежутке времени. Поэтому **при плавной хозяйственной**

эволюции (но не при резких «переходах», см. раздел 5 настоящей статьи) рост масштаба и сложности информации не должен снижать степень рациональности поведения хозяйствующих субъектов.

Степень хозяйственного развития также влияет на еще один «внешний информационный ограничитель» — неопределенность. Данный аспект имеет особое значение, и на нем стоит остановиться подробнее. Неопределенность будущего появляется только в экономической системе, характеризующейся следующими свойствами:

а) в такой экономической системе **производство основано на использовании активов длительного пользования** (durable assets) — т.е. различных элементов того, что принято называть основным капиталом, — зданий, сооружений, машин, оборудования и т.д. Ввиду этого производственные процессы оказываются в очень значительной степени растянутыми во времени. «Производство занимает время» [9, р. 2; 10, с. 427–446]. Это означает, что производство, обмен и потребление не могут осуществляться одновременно; кроме того, данное свойство указывает на техническую развитость рассматриваемой системы;

б) **производители в такой экономике производят продукцию** не (только) для себя, но и «на рынок». Иными словами, производственная деятельность осуществляется с целью получения прибыли, а не для прямого удовлетворения нужд непосредственного производителя;

в) в анализируемой экономической системе **экономические решения принимаются децентрализованно, множеством независимых хозяйствующих субъектов**. Здесь не существует такого «верховного органа», который обладает правом принимать все или подавляющее большинство экономических решений (хотя это не означает, что данный «верховный орган» не

может координировать хозяйственную деятельность, например, посредством фискальной политики).

Три вышеназванных свойства как раз и порождают **неопределенность будущего**. Ведь в экономике, функционирование которой растянуто во времени, а ввиду децентрализованности процесса принятия решений действия хозяйствующих субъектов могут быть несинхронизированы (т.е. действия одних лиц могут не оправдать ожидания других лиц, и наоборот), прошлое, настоящее и будущее становятся неразрывно связанными. Дж.М. Кейнс писал: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим» [11, с. 210]. Следует учитывать, что **неопределенность будущего** присуща только **историческому** (или, что то же самое, календарному) **времени**. Такое время характеризуется тем, что «... прошлое — дано и не может быть изменено, а будущее — неопределенно и не может быть известно»¹. **Это время, в котором возможно движение лишь в одном направлении — из прошлого в будущее**. Противоположностью **историческому времени** является **логическое время**. Мы бы его охарактеризовали тем, что «прошлое может быть изменено, а будущее либо известно с совершенной определенностью, либо точно не известно, но может быть верно описано с помощью вероятностных распределений». В этом времени либо возможно движение в обоих направлениях: как из прошлого в будущее, так и из будущего в прошлое; либо в нем вообще нет ни прошлого, ни будущего, вся деятельность осуществляется в один момент времени. Большинство неоклассических моделей (начиная от рассмотренных в предыдущем разделе и заканчивая мо-

¹ Это определение предложено американским посткейнсианцем Б. Муром. Цит. по: [12, р. 42].

делью общего равновесия Вальраса—Эрроу—Дебре) построено на основе предпосылки логического времени.

Несмотря на внутреннюю присущность неопределенности будущего рассмотренной экономической системе, в которой не сложно угадать «рыночную экономику, использующую в производстве активы длительного пользования», ее степень можно снизить.

С целью минимизации неопределенности будущего в экономике вырабатываются определенные институты. Важнейший институт рассматриваемой нами экономической системы — институт **форвардных контрактов**. Форвардные контракты — это обязательства, предусматривающие в будущем поставку благ (товаров и услуг) и денежные платежи, или, другими словами, обязательства:

а) по покупке денег через производство и поставку товаров и услуг на некоторую будущую дату;

б) по покупке товаров и услуг через поставку денег на будущую дату.

Подобные обязательства в значительной степени минимизируют неопределенность будущего. Ведь когда, например, неким предпринимателем заключены соответствующие форвардные контракты с рабочими, поставщиками и даже с покупателями, будущие события представляются ему в более ясной перспективе. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Здесь мы приходим ко второму фактору, влияющему на неопределенность будущего и другие «внешние информационные ограничители», и этим фактором является состояние **формальной части институциональной среды**. Чем в большей степени формальные институты — и прежде всего такой их элемент, как государственная защита форвардных контрактов, — сокращают издержки взаимодействия между экономическими

субъектами, тем больше удается снизить неопределенность будущего. Это позволяет принимать решения, которые если не полностью рациональны, то уж во всяком случае хотя бы в небольшой мере связаны с детальным учетом имеющихся ограничений и возможностей, выгод и издержек.

В противном случае, при неблагоприятном состоянии формальной части институциональной среды — прежде всего при незащищенности форвардных контрактов со стороны государства — будущие действия хозяйствующих субъектов становятся гораздо более непредсказуемыми и степень неопределенности будущего возрастает. Данное обстоятельство не только может негативно сказаться на макроэкономической конъюнктуре, как этому учат многие кейнсианцы, но и затруднит принятие полностью рациональных, т.е. оптимизирующих, решений (и об этом мы поговорим в разделе 5 нашей статьи).

Форвардные контракты и их государственная защита — не единственный элемент формальной части институциональной среды, влияющий на степень рациональности поведения хозяйствующих субъектов. Институт форвардных контрактов не может существовать без другого института — **денег**. С одной стороны, нужна некоторая всеобщая мера ценности (единица счета), в которой можно было бы выразить все контракты, а с другой стороны, необходимо некоторое средство платежа, предъявление которого позволяло бы считать контрактные обязательства выполненными. Актив, который выполняет обе эти функции (меры ценности и средства платежа), и есть деньги. Таким образом, деньги в «денежной экономике» — это не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а «... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты, и в чем удерживается запас общей покупательной способности»

[13, р. 3]. Таким образом, деньги важны прежде всего потому, что они — средство урегулирования (форвардных) контрактных обязательств [14, р. 541–563]. Деньги могут выполнять эту функцию только в том случае, если они (так же, как и элементы основного капитала) являются активом длительного пользования, и поэтому могут быть средством сохранения ценности. Как писал Дж.М. Кейнс, «Важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим» [11, с. 368].

Но следует учитывать, что деньги, выполняя указанные функции, снижают неопределенность будущего и сложность информации и тем самым способствуют повышению степени рациональности поведения экономических субъектов. Во-первых, будучи средством всеобщей меры ценности, деньги облегчают соизмерение ценности используемых в сделках товаров и, таким образом, упрощают информацию и сокращают ее объем, который нужно обрабатывать для успешного ведения хозяйственной деятельности. Без денег контрагенты были бы вынуждены собирать и обрабатывать гораздо больший объем более сложной информации, чем при употреблении денег. Во-вторых, давая возможность нормального функционирования контрактной системы, деньги уменьшают неопределенность будущего. Благодаря основанной на деньгах системе форвардных контрактов результаты экономической деятельности становятся более предсказуемыми. Вот почему справедливо утверждение о том, что «рациональность сама по себе является продуктом возникновения денежных институтов» [15, р. 59], хотя только что указанные «каналы влияния» использования денег на степень рациональности не являются единственными. Чтобы более полно учесть этот

аспект, а также остальные факторы, определяющие степень рациональности поведения хозяйствующих субъектов в разных странах, необходимо обратиться к анализу национальной экономической ментальности.

4. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ И РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ИЛИ «МЕНТАЛЬНОСТНЫЕ ОГРАНИЧИТЕЛИ»

Национальную экономическую ментальность (или, что то же самое, **национальную хозяйственную культуру**) отличают «особенности экономических ценностей и норм поведения, характерные в той или иной степени для всех представителей какой-либо этнической группы» [16, с. 67]. Основными элементами национальной экономической ментальности, являющейся важнейшей составляющей **неформальной части институциональной среды** национального хозяйства, принято считать «стереотипы потребления, нормы социальных взаимодействий, организационные формы хозяйственной жизнедеятельности, ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству, степень восприимчивости к зарубежному опыту» [16, с. 68]. Национальная хозяйственная культура формируется под влиянием экономической истории, географической среды, религиозно-культурной составляющей и т.п. Сама же ментальность, как следует из ее определения, детерминирует все социально-экономические нормы, и в частности нормы и образцы хозяйственного поведения. Тем самым, национальная хозяйственная культура определяет степень «расчетливости» поведения представителей данной этнической группы и другие факторы, влияющие на степень рациональности их поведения.

Можно следующим образом обобщить характеристики национальной экономической ментальности, которые мо-

гут способствовать или препятствовать достижению высокой степени рациональности поведения.

А) Склонность/несклонность к «расчетливости» в сфере принятия хозяйственных решений. Это главная характеристика, определяющая степень рациональности. Среди представителей одной этнической группы может быть принято тщательно учитывать все возможные варианты при принятии решений, в другой этнической группе такая расчетливость, «дотошность» может не приветствоваться. Соответственно, в первой из этих групп степень рациональности поведения будет в целом выше, чем во второй.

Большое влияние на «склонность к расчетливости» оказывает тип экономической системы. В частности, рыночная экономика, использующая деньги как всеобщее средство соизмерения и обращения, стимулирует «расчетливое» поведение. Дело в том, что только в такой экономике могут существовать жесткие бюджетные ограничения, поскольку в ней обладание неликвидными активами не позволяет выполнить имеющиеся обязательства [17]. В экономике, не использующей деньги, обязательства можно «покрыть» чем угодно, и бюджетные ограничения, напротив, являются очень мягкими.

В общем, чем дольше люди живут в условиях рыночной экономики, использующей деньги, т.е. чем дольше они живут в условиях необходимости постоянного обеспечения соответствия между расходами и доходами, тем расчетливее они становятся и тем рациональнее. Нерациональное поведение в такой экономике просто не позволяет хозяйствующим субъектам выживать. Просчитанность решений — необходимое условие выживания в рыночном хозяйстве, использующем деньги. Естественно, это не означает, что люди в таких условиях ведут себя полностью рационально, хотя бы по причине действия вышерассмотренных «внешних информационных ограничителей».

Б) Склонность/несклонность к независимости и ответственности в сфере принятия хозяйственных решений. В одних национальных культурах принято, что «каждый отвечает за себя», в других могут действовать принципы «круговой поруки» или нечто вроде этого. Во втором случае принимаемые решения вряд ли будут полностью рациональными: ведь если у человека, делающего выбор, нет стимула или просто умения нести ответственность за последствия своих решений, то этот выбор вряд ли будет полностью рациональным, т.е. связанным с отбором наилучшей возможности.

Здесь опять-таки очень важно влияние типа экономической системы. Например, «нормальная» рыночная экономика немыслима без свободы и ответственности ее участников. С другой стороны, плановое хозяйство предполагает высокий уровень социальной, политической и психологической зависимости ее членов от государства и их же низкий уровень ответственности за последствия принимаемых ими решений. Народы, долго прожившие при «социализме», как правило, ведут себя менее рационально, чем народы, долго прожившие при капитализме, потому что первые не привыкли свободно принимать решения и нести затем за них ответственность. Ведь плановое хозяйство, особенно «классического», «сталинского» типа, базировалось на чрезвычайно высокой степени государственного патернализма, при котором хозяйствующим субъектам гарантировались некие минимальные социально-экономические блага в обмен на отказ от экономической свободы и независимости и значительную регламентацию своих экономических действий [18, с. 376]. При этом связь между усилиями и результатами оказывалась, естественно, разорванной, а проблема выбора — резко смягченной, а то и вообще аннулированной.

В) Склонность/несклонность к целеполаганию. В одних этнических

группах принято при ведении хозяйственной деятельности ориентироваться на четко установленные цели, в других может просто отсутствовать стремление как-либо формулировать эти цели. Впрочем, этот аспект исследовать особенно сложно, и мы в этой статье далее абстрагируемся от него¹.

Это далеко не полный перечень характеристик национальной экономической ментальности, оказывающих влияние на степень рациональности хозяйственного поведения. Мы находимся только на начальном этапе исследования как степени рациональности в целом, так и влияния на нее национальной экономической ментальности. Пока что можно сделать вывод о том, что национальная хозяйственная культура является каналом влияния на степень рациональности типа экономической системы. Рыночная экономика функционирует эффективнее, чем плановая, в значительной мере потому, что первая из них стимулирует хозяйствующих субъектов вести себя как можно более рационально. В рыночной экономике постоянно существует давление на ее участников, буквально заставляющее их вести себя рационально, даже если они в принципе не очень этого хотят. В долгосрочном плане такое давление модифицирует национальную экономическую ментальность (при этом, естественно, существует и обратное влияние национальной ментальности на выбираемый народом

¹ Эта проблема поднималась, в частности, Г.Б. Клейнером, который в одной из своих новаторских работ, наряду с «отвращением к целеполаганию», выделил еще несколько «факторов нарушения рациональности поведения»: «отвращение к необратимому выбору», «отвращение к границам» (т.е. нежелание оставаться в пределах известного множества допустимых альтернатив), «отвращение к рейтинговой деятельности», «отвращение к экстремизму» (т.е. нежелание выбирать самый лучший вариант), см.: [19, с. 11–12].

тип хозяйства¹). И чем дольше данная нация откладывает свой переход к функционированию в условиях рыночной экономики, тем дольше откладывается повышение степени рациональности поведения ее представителей.

5. СТЕПЕНЬ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ 1990-х ГОДОВ

Для того чтобы определить степень рациональности участников переходной экономики России в 1990-е гг., необходимо обратить внимание на два выше-рассмотренных основных фактора. Во-первых, это «внешние информационные ограничители». В какой степени переходной экономике в принципе присущи масштабность и сложность информации, а также неопределенность будущего — вообще и в сравнении с экономическими системами других типов? Во-вторых, это национальная экономическая ментальность россиян на момент начала «перехода». В какой степени эта ментальность могла способствовать или препятствовать рациональности их поведения?

Начнем с рассмотрения первого фактора. Вообще говоря, «переходность» любой экономики указывает на изменчивость ее институциональной среды. Институты, характерные для прежней экономической системы, разрушаются, а их место занимают институты, характерные

¹ Например, можно попытаться доказать, что плановое хозяйство утвердилось в прошлом веке в России не только из-за многовековых традиций крепостничества, но и вследствие особой ментальности россиян. Здесь и далее мы обходим эту проблему ввиду ее, на самом деле, чрезвычайной сложности и «деликатности», не позволяющих осуществить детальный анализ в рамках обычной статьи. В этом плане интересна работа, в которой исследуется

для новой системы. Итак, переходная экономика — это экономика с изменчивой институциональной средой [21].

Как влияет изменчивая институциональная среда на «внешние информационные ограничители»? Ответ очевиден — негативно, в том плане, что резкие институциональные изменения повышают неопределенность будущего и сложность информации.

Во-первых, резкие изменения в институциональной среде сильно затрудняют хозяйствующим субъектам возможность предсказывать как действия и реакции прочих агентов, так и будущую экономическую обстановку в целом. Короче говоря, степень неопределенности будущего по мере «перехода» возрастает и начинает снижаться только тогда, когда в значительной степени уже сформированы институты того типа хозяйственной системы, к которому данная экономика «переходит». В принципе утверждения о резком повышении степени неопределенности будущего в переходной экономике России уже давно стали общим местом и не нуждаются в каких-либо доказательствах. Здесь, однако, важен тот факт, что такое повышение выступало в качестве серьезного ограничителя полноты рациональности экономического поведения в 1990-е гг.

Во-вторых, при переходе к экономической системе нового типа хозяйствующим субъектам приходится сталкиваться с такой информацией, с какой они прежде никогда не имели дела. Яркий пример — зарождение фондовых рынков в переходной экономике. Поведение людей на таких рынках в первые годы «перехода» не могло быть рациональным, поскольку хозяйствующие субъекты столкнулись с совершенно новой для себя информацией, ведь в плановом хозяйстве подобные рынки отсутствовали. Анализ баланса компаний-эмитентов, понимание связей между макроэкономической обстановкой и конъюнктурой

на фондовом рынке и в его сегментах — подобные вещи выходили за рамки компетенции участников фондовых рынков в экономиках, начавших «переход». Поэтому не случайны крахи таких рынков в России, Албании и некоторых других государствах с «переходной» экономикой [7, с. 63; 22]. Другой пример повышения степени «сложности информации» — рынки потребительских благ. Десятилетиями российские потребители жили в условиях дефицита многих предметов первой необходимости, и тут вдруг они сталкиваются с десятками и сотнями (если не тысячами) ранее неизвестных разновидностей продовольствия, одежды, обуви, бытовой техники и т.д. Ясно, что это случай сложности информации (а также ее масштабности). Принятие полностью рациональных решений в таких ситуациях оказывается невозможным.

В общем, российская переходная экономика характеризовалась очень высокими степенями сложности (а также масштабности) информации и неопределенности будущего, что жестко ограничивало рациональность поведения хозяйствующих субъектов.

Теперь перейдем ко второму типу ограничителей рациональности в переходной экономике России — «ментальным ограничителям». Нет, мы не будем здесь доказывать квазиславянофильские тезисы об «иррациональности русской души». Для этого нужен отдельный глубокий анализ, который, как уже упоминалось выше в одной из сносок, здесь невозможен хотя бы вследствие ограниченности размера статьи [20]. Однако можно говорить о том, что репрезентативный агент российской переходной экономики 1990-х гг. в значительной мере характеризовался недостатком рациональности как нормы поведения. Главная причина этого — семьдесят лет существования советской власти, которая через систему централизованно планируемого хозяйства серъ-

езно отбивала склонности к расчетливости и независимости в экономической сфере (см. предыдущий раздел). Пожалуй, ей удалось создать «нового социалистического человека» [23], причем в большей степени, чем это получилось у правительств стран Восточной Европы, где вредно влияющая на степень рациональности система планового хозяйства просуществовала почти в два раза меньше. В результате постсоветские люди в своей массе не были готовы в начале 1990-х гг. к полностью рациональному поведению.

Таким образом, на начальном этапе «перехода к рынку» российские хозяйствующие субъекты не могли вести себя полностью рационально как вследствие «внешних информационных ограничителей», так и вследствие «ментальностных ограничителей». По всей видимости, принятие экономических решений осуществлялось многими россиянами в 1990-е гг. не на основе оптимизирующего выбора, а в соответствии со следующими поведенческими принципами (не признаваемыми в неоклассической теории) [7, с. 52–54]:

а) **ориентация на среднее мнение.** Этот принцип поведения играет большую роль в ситуации неопределенности; отдельно взятый хозяйствующий субъект, не зная будущих результатов осуществляемых сегодня действий, ведет себя так, как остальные субъекты, т.е. как бы ориентируется на «мнение толпы», которая, возможно, обладает более хорошим знанием [11, с. 285];

б) **«жизнерадостность».** Следование принципу «жизнерадостности» [animal spirit] означает, что хозяйствующий субъект поступает так или иначе на основе «спонтанного оптимизма», «природного желания действовать» [11, гл. 12]. Такое поведение вообще не связано с какими-либо рациональными расчетами и также играет большую роль в ситуациях, не позволяющих оптимизировать, особенно в ситуации неопределенности;

в) **привычки.** Они представляют собой правила поведения, которым следуют домохозяйства в своей деятельности; при этом важно то, что следование таким правилам является особой формой рациональности (неполной, естественно), поскольку подобное поведение может быть эффективным с точки зрения экономии на издержках поиска и обработки информации. «Сущность привычки состоит в приобретении склонности к некоторым видам и способам реакции...»¹ Таким образом, усвоение привычки предполагает некоторую активность того, кто ее усваивает;

г) **рутины.** Очень многие действия хозяйствующих субъектов были обусловлены следованием неким укоренившимся шаблонным правилам поведения — рутинам². При этом отличие такого способа деятельности от всех предыдущих (в частности, от привычек) состоит в том, что он является бессознательным (или внесознательным). Следовательно, если экономическое действие (покупка, продажа и т.д.) предпринимается на основе рутинного поведения, то это означает, что оно осуществлено вообще при отсутствии принятия решения.

Все эти поведенческие принципы широко использовались хозяйствующими субъектами в российской переходной экономике 1990-х гг. вместо принципов оптимизирующего поведения. В результате наша экономика в этот период не приближалась к оптимуму по Парето, а удалялась от него. Поэтому, естественно, возникает вопрос «Что де-

¹ Это определение принадлежит американскому философу Дж. Дьюи, повлиявшему, кстати говоря, на основателей институционализма, см.: [3, с. 194].

² Термин «рутины» впервые (в 1982 г.) был введен в экономическую теорию Р. Нельсоном и С. Уинтером — см. русское издание их пионерной работы: [24, гл. 5]. Но там данный термин применяется в отношении фирмы. Мы же используем это понятие в контексте, предложенном А.Н. Олейником, см.: [4, с. 378–380].

ать?», который мы разберем в заключительном разделе, после описания возможных путей дальнейшего приближения к созданию общей теории (не)рациональности поведения экономических субъектов.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Итак, мы пришли к выводу о том, что хозяйствующие субъекты не могут вести себя полностью рационально как вследствие внешних ограничений, связанных с количеством и качеством информации, так и вследствие мощного влияния, оказываемого хозяйственной культурой. Применительно к России 1990-х гг. как стране с переходной экономикой мы показали, что здесь в силу очень серьезных «внешних информационных ограничителей» и воздействия «постсоциалистической» хозяйственной культуры фактическая степень рациональности поведения должна была быть и фактически оказывалась низкой (в сравнении хотя бы с промышленно развитыми странами Запада).

Дальнейший путь к созданию общей теории (не)рациональности поведения должен осуществляться на стыке таких дисциплин, как «чистая» экономическая теория, сравнительный анализ экономических систем и «хозяйственная культура» (правда, о существовании последней из этих дисциплин нам неизвестно). Такая теория должна содержать указания на то, как в различных типах экономических систем в разных странах устанавливаются разные ограничения степени рациональности поведения, а следовательно, разные барьеры на пути достижения аллокативной эффективности и быстрого экономического роста. При этом обсуждавшиеся в статье «внешние информационные ограничители» и «ментальностные ограничители» не являются единственными. В принципе не исключены и другие типы ограничителей, но мы затрудня-

емся их назвать. Однако поиск подобных ограничителей также может быть частью описываемого пути к созданию указанной общей теории.

К сожалению, очень сложно осуществлять эмпирические доказательства тезисов в рамках этой теории. По крайней мере, эконометрическому моделированию здесь не место. Основной акцент, по-видимому, следует делать на социологических опросах и прочих «конкретно-исторических» методах, которые были характерны в свое время для представителей немецкой исторической школы и старого институционализма.

Что же касается практических рекомендаций в отношении роста степени рациональности поведения в современной российской экономике, то можно отметить следующее. Главная движущая сила здесь — построение эффективной рыночной экономики с институциональной средой, характерной для промышленно развитых стран Запада или даже для «тигров» Юго-Восточной Азии. Такая институциональная среда как снизит «внешние информационные ограничители» рациональности, так и окажет положительное влияние на «ментальностные ограничители». И в этом плане основная проблема нашей экономики сейчас состоит в том, что она «переходит» не к рыночному хозяйству, а скорее к некоей гибридной экономической системе, в которой плановые и рыночные правила игры сосуществуют с институтами, характерными для криминальной экономики, а также для «домашней экономики», т.е. для хозяйства, где ведущую роль играют семейно-родственные связи. Социальные требования к рациональности поведения в такой системе меньше, чем в «чисто» рыночной экономике, а «внешние информационные ограничители» — жестче. Поэтому создаваемый сейчас у нас «кланово-криминальный капитализм» имеет гораздо меньше потенциала по обеспечению аллока-

тивной эффективности и высоких темпов роста в сравнении с «чисто» рыночной экономикой.

Здесь ведущую роль должно сыграть государство в плане создания таких правил игры, которые были бы адекватны «нормальному» рыночному хозяйству. Прежде всего, наше государство должно добиться высокой степени защиты прав участников контрактных соглашений. До тех пор, пока государство не выполняет функцию «энфорсмент» (enforcement), институциональная среда и вместе с ней экономическая обстановка остаются запутанными и неопределенными, отсюда — большие сложность информации и неопределенность будущего. Правовая незащищенность форвардных контрактов не дает возможности построить «нормальную» рыночную экономику, а отсюда не удастся сформировать экономический менталитет, соответствующий такой экономике. Мы имеем в виду хозяйственную культуру, стимулирующую высокую степень рациональности поведения.

В этом плане видна серьезность ошибки отечественных реформаторов начала 1990-х гг., пытавшихся «прыгнуть в рынок» при максимально возможном уходе государства из экономики. На самом деле построение эффективного рыночного хозяйства предполагает сильное и активное государство [25, с. 12; 26, с. 554–577], которое своими действиями прямо и косвенно воздействует на множество важнейших аспектов хозяйственной жизни, и в том числе на рациональность поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. См.: *Simon H.* Rational Decision Making in Business Organizations // *American Economic Review.* 1979. Vol. 69. P. 493–512.
2. *Lavoie M.* Foundations of Post Keynesian Economic Analysis. Aldershot: Edward Elgar, 1992. Ch. 1, 2.
3. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 174–177.
4. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. *Hodgson G.* The Ubiquity of Habits and Rules // *Cambridge Journal of Economics.* 1997. Vol. 21. P. 663–684
6. *Ходжсон Дж.* Привычки, правила и экономическое поведение // *Вопросы экономики.* 2000. № 1. С. 39–55.
7. *Розмаинский И.В.* Институциональный анализ поведения домохозяйств: общая характеристика // *Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)* / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001. С. 47–65.
8. *Leibenstein H.* Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics. London: Harvard University Press. 1976.
9. *Arestis P.* Introduction // *Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling* / Ed. by P. Arestis. Aldershot: Edward Elgar, 1988. P. 2.
10. *Розмаинский И.В.* Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков // *Экономические субъекты...* С. 427–446.
11. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
12. *Arestis P.* Post-Keynesian Theory of Money, Credit and Finance // *Post-Keynesian Monetary Economics...* P. 42.
13. *Keynes J.M.* A Treatise On Money. Vol. I. The Pure Theory of Money. London: Macmillan, 1930. P. 3.
14. *Davidson P.* Money and General Equilibrium // *Economie Appliquee.* Т. XXX. № 4.
15. *Rutherford M.* Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 59.
16. *Латов Ю.В., Латов Н.В.* Национальная экономическая ментальность как институт // *Экономические субъекты...* С. 67.
17. *Clower R.W.* 1965. The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal // *The Theory of Interest Rates, Proceedings of the International Economic Association Conference* / Ed. by F. Hahn and F. Brechlings. N. Y.: St. Martin's Press, 1962. P. 103–125.
18. *Миляева Л.Г.* Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей // *Экономические субъекты...* С. 376.

19. *Клейнер Г.Б.* Экономика России и кризис взаимных ожиданий // *Общественные науки и современность*. 1999. Вып. 2.
20. *Миркин Я.* Традиционные ценности населения и фондовый рынок // *Рынок ценных бумаг*. 2000. № 7. С. 33–36.
21. *Тамбовцев В.Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: ТЕИС, 1997.
22. *Bezemer D.* Post-Socialist Financial Fragility: the Case of Albania // *Cambridge Journal of Economics*. 2001. Vol. 25.
23. *Kregel J.* A Financial Structure for Developing Market Mechanisms in Eastern Europe // *Finance, Development and Structural Change* / Ed. by P. Arestis, V. Chick. Aldershot: Edward Elgar, 1995. P. 168–179.
24. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. Гл. 5.
25. *Расков Н.В.* «Видимая рука» Адама Смита в зеркале российских деформаций // *Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика)*. 1996. Вып. 4. С. 12.
26. *Малкина М.Ю., Розмаинский И.В.* Основы институционального подхода к анализу роли государства // *Экономические субъекты...* С. 554–577.

РОССИЯ 1990-х годов: НЕДОРАЗВИТОСТЬ ЧЕРЕЗ УПАДОК ИЛИ РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ СПАД?

Размышления над книгой
«Экономические субъекты
постсоветской России
(институциональный
анализ)»

Ю.В. ЛАТОВ

кандидат экономических наук, доцент,
Тульский филиал Юридического институ-
та МВД РФ

В статье рассматриваются основные типы перехода от одной социально-экономической системы к другой с точки зрения сочетания элементов качественного развития и количественного роста. На основе обобщения исторических фактов сделан вывод о возможности качественного развития в условиях спада количественных индикаторов хозяйственной жизни. Далее на материалах коллективной монографии «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» автор статьи выделяет основные критерии социально-экономического развития индивидов, фирм и государства, после чего рассматривает, можно ли говорить применительно к России 1990-х гг. о развитии или о нарастании недоразвитости. Сделан вывод об абсолютном преобладании в «ельцинской» переходной экономике негативных тенденций качественного развития и намечены подходы к дальнейшему изучению данной проблемы.

© Латов Ю.В., 2003

КОГДА В КОНЦЕ 1980-х гг. начинались экономические реформы, то ожидалось, что переход от командной экономики к рыночной позволит добиться как качественной модернизации экономики, так и ускорения экономического роста. Качественное обновление и количественный рост представлялись процессами, неразрывно связанными друг с другом. Никто не мог вообразить, что спустя десятилетие реформ экономические показатели СССР 1990 г. будут восприниматься в постсоветской России примерно так же, как уровень России 1913 г. в Советской России 1920-х гг. Такова же (если не еще хуже) ситуация и в большинстве других постсоветских государств. Затяжной и глубокий спад в процессе перехода от одной социально-экономической системы к другой становится проблемой, требующей теоретического осмысления.

ТИПЫ ПЕРЕХОДНЫХ ПРОЦЕССОВ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Теория социально-экономических систем, призванная объяснить неожиданную траекторию эволюции постсоветской России, должна рассматриваться как частный случай общей теории систем — синергетики, разрабатываемой с 1960-х гг. И. Пригожиным и другими исследователями¹. Ранее исполь-

¹ См., например: [1; 2]. Теория синергетики родилась на основе обобщения данных естественных наук, но затем она стала заслуженно претендовать на объяснение закономерностей эволюции *любых* систем — и общественных в том числе. Проникновение идей синергетики в экономическую теорию продолжает давнюю традицию влияния на нее парадигм естественно-научного знания: так, таблица Ф. Кенэ базировалась на аналогии с кругообращением крови в организме человека, а модель равновесной цены — на равновесном подходе классической механики.

зование идей синергетики в экономических исследованиях осуществлялось в рамках анализа рыночной системы хозяйства (в основном при изучении циклических колебаний). Для понимания же макротенденций (формационных или цивилизационных) общественного развития синергетический подход пока еще практически не применялся.

До сих пор обществоведы обращали основное внимание на устойчивые состояния в развитии общества — будь то цивилизации или формации. Однако современная ситуация в России заставляет обратить особое внимание на моменты перехода от одной стабильной общественной системы к другой. Одним из важных направлений использования идей синергетики в теории социально-экономических систем должно стать истолкование процесса перехода от одной системы к другой как бифуркационного.

В теории синергетики одними из ключевых понятий являются категории «аттрактор» и «бифуркация». Первым понятием обозначают процессы стабильного и устойчивого линейного развития какой-либо системы, отклонения от которого незначительны и малосущественны. Переход из одного системного состояния в другое системное состояние (от одного аттрактора к другому) может быть жестким и однозначным (превращение воды в пар при нагревании), а может — многовариантным и случайным (возникновение новых видов под влиянием изменения природных условий). Бифуркация — это ситуация, когда выбор одного из многих возможных вариантов дальнейшего развития происходит либо чисто случайным образом, либо под влиянием мельчайших воздействий со стороны окружающей среды или внутренних особенностей самой системы, совершенно не существенных в обычных условиях. После выбора одной из траекторий развитие становится необратимым, и вернуться назад в точку бифуркации, чтобы выбрать иную

траекторию развития, уже невозможно. Именно так, например, часто происходит естественный отбор в природе: на «вызов» окружающей среды биологические виды дают «ответ» расщеплением старых видов на несколько новых, демонстрирующих разные формы приспособления к изменившимся условиям.

Согласно традиционным представлениям о переходных процессах в обществе переход от одной системы к другой носит однозначно прогрессивный и монолинейно-детерминированный характер (рис. 1): при увеличении опреде-

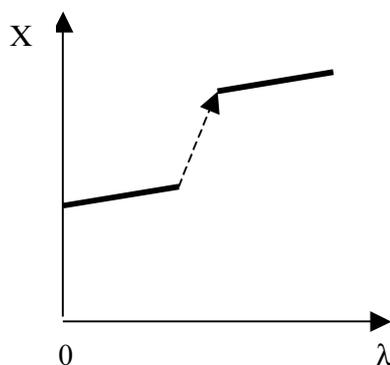


Рис. 1. Монолинейная траектория развития

ляющего параметра λ (в марксистской теории — это уровень производительных сил) определяемый показателем X (уровень производственных отношений) также растет, причем определенному значению λ соответствует строго определенное значение X . Такая парадигма особенно характерна для марксистского обществоведения, многие постулаты и аксиомы упрощенной версии которого (особенно те, которые подразумеваются «само собой») продолжают довлеть над умами российских ученых.

Между тем синергетическая теория, обобщая опыт естественных наук, рассматривает такую траекторию эволюции лишь как частный случай процессов перехода от одного аттрактора (устойчивого состояния) к другому [1, с. 216—228]. Наряду с монолинейной траекторией возможна и ситуация развилки

(рис. 2), когда после точки бифуркации (точка А) дальнейшее развитие системы может пойти по разным путям (на рисунке — как по верхней, так и по нижней траектории).

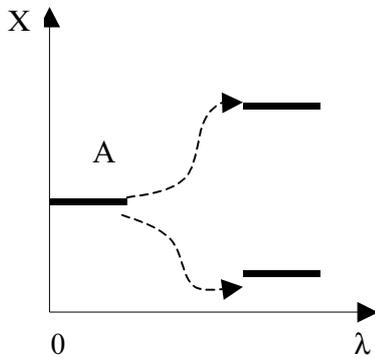


Рис. 2. Бифуркационное развитие (А — точка бифуркации)

Можно ли по аналогии с классическими синергетическими моделями переходных процессов построить модели, показывающие пути развития общественных систем? Для ответа на этот вопрос обратим внимание, как реально соотносились в процессах смены формационных общественных систем¹ количественные и качественные изменения, рост (growth) и развитие (development).

В истории общества есть важные переходные периоды, в течение которых происходил переход от одной системы к другой. Наиболее известные из них — переход от античности к средневековью (от рабства к феодализму) и от средневековья к Новому времени (от феодализма к капитализму). Мир в это время не просто «менял кожу», но превращался, фигурально выражаясь, «из гусеницы в бабочку».

Если проанализировать, как происходила смена эпох в разных странах и в

разных регионах, то можно выделить несколько моделей перехода, используя в качестве критерия классификации соотношение процессов развития (качественных изменений) и роста (изменений количественных). Эти модели легко изображать графически, откладывая по горизонтальной оси количественные изменения (рост или спад, упадок), а по вертикальной — изменения качественные (развитие либо недоразвитость).

Вариант № 1: *развитие через рост* (рис. 1). Эта модель считается хрестоматийной, но в чистом виде она наблюдалась не так уж и часто. Даже при генезисе капитализма в Западной Европе такая траектория встречается лишь у некоторых стран первого эшелона (Англия, Франция, Голландия, Швейцария). А при генезисе феодализма в той же Западной Европе этот путь эволюции прослеживается лишь на варварской периферии (например, в Скандинавии).

Вариант № 2: *развитие через спад* (рис. 3). Наиболее ярким примером подобной эволюции является, конечно, раннесредневековая Западная Европа. С одной стороны, в III—X вв. по всей территории Западной Римской империи происходили натурализация хозяйства, падение численности населения, упадок

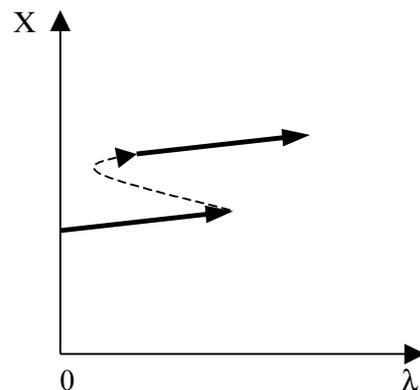


Рис. 3. Развитие через спад

городов. С другой стороны, именно в это время рождается новый человек, рассматривающий труд уже не как презренное занятие рабов, а как средство

¹ Следует подчеркнуть, что хотя в 1990-е гг. формационный подход в нашей стране заметно уступил в степени популярности (особенно среди историков) цивилизационным концепциям, он все же остается элементом устойчивого «ядра» современного обществоведения.

самовыражения личности. Это новое качество «человеческого фактора» позволило в конце концов превзойти хозяйственные и культурные достижения античности, но отнюдь не сразу. Примеры такой эволюции заметны и в истории Западной Европы Нового времени, где объединению и подъему Германии и Италии в XIX в. предшествовали столетия их разорения и раздробленности в XVI—XVIII вв. Практически универсальной подобная модель эволюции стала для колониальных стран, где на первых порах после их завоевания наблюдались массовое вымирание населения, упадок ремесел и запустение обрабатываемых земель и только с течением времени начинался экономический подъем.

Во всех перечисленных примерах создание предпосылок для роста в долгосрочной перспективе происходило в процессе ощутимой среднесрочной деградации, когда значительная часть общественного богатства (материального и культурного) просто уничтожалась, «стиралась».

Вариант № 3: *недоразвитость через рост* (рис. 4). Бывает и так, что за фасадом блестящего экономического подъема скрывается накопление консервативных качественных тенденций,

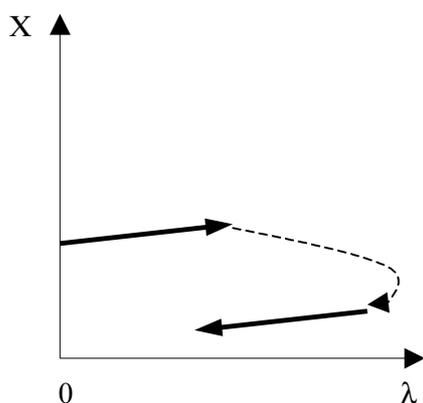


Рис. 4. Недоразвитость через рост

приводящих с течением времени (но отнюдь не сразу) и к количественному регрессу. Наиболее уместным примером будет история стран Иберийского полуострова: в начале XVI в. короли Испа-

нии и Португалии делили между собой весь еще неоткрытый Новый Свет, посылая за новыми землями и золотом одну экспедицию за другой, а уже к концу XVII в. эти страны превратились в захолустье Европы. Не менее известен пример регенерации рабовладельческой хозяйственной системы в Америке XVI—XIX вв.: развитие капиталистической торговли привело к возрождению плантационного рабства, ужасы которого превзошли античную эпоху; произведенное тогда разрушение человеческого и социального капитала продолжает сказываться и в наши дни.

Такая модель особенно коварна — общество оказывается в ловушке, поскольку в рациональной погоне за сиюминутными успехами оно совершает действия, губительные в долгосрочной перспективе. Этот вариант, в сущности, промежуточен — вслед за недоразвитостью через рост идет недоразвитость через упадок.

Вариант № 4: *недоразвитость через упадок* (рис. 5). Возможны, наконец, ситуации, когда качественный регресс и количественная деградация идут рука об руку. Это характерно в первую очередь для периферийных обществ, оказавшихся под мощным давлением бо-

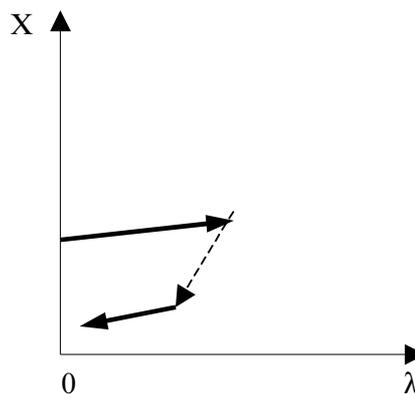


Рис. 5. Недоразвитость через упадок

лее могущественных соседей и не нашедших сил дать достойный «ответ» на сильный внешний «вызов». Яркий пример такой эволюции — Китайская империя XVIII—XIX вв., пережившая «опиум-

ные войны», опустошительные восстания и совершенно неудачные попытки реформирования «сверху».

На рис. 6 сведены воедино все четыре альтернативные траектории эволюции общества в переходные эпохи. Мы получили простейшую модель бифуркационных процессов в развитии

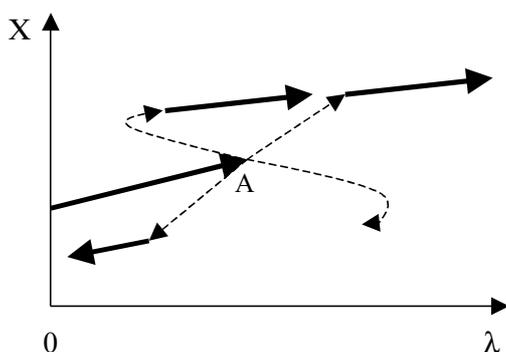


Рис. 6. Типы переходных процессов (общая схема)

общества. Точка А — это бифуркационная точка, в которой происходит выбор дальнейшей траектории социально-экономической эволюции.

КАК ИСКАТЬ ОТВЕТ НА ВОПРОС, КУДА ТЕЧЕТ «РЕКА ВРЕМЕН»

Таким образом, та ситуация, которая наблюдается в современной России, вовсе не обязательно должна быть поводом для априорного плачевного вывода о провале реформ, якобы все разрушивших и ничего не создавших. Да, действительно, количественные показатели говорят о резком спаде за последнее десятилетие — в полтора, два и более раз. Задача исследователя заключается в том, чтобы трезво и без паники выяснить, по какой модели происходит эволюция — наблюдается ли недоразвитость через упадок (вариант № 4) или развитие через спад (вариант № 2), происходит ли «творческое разрушение» (как назвал это явление Й. Шумпетер) или «потеря старого мира без создания нового» (по К. Марксу).

Вопрос, наблюдается ли в экономике рост (подъем) или спад (упадок), является в конечном счете техническим — для его решения необходимы «всего лишь» надежная статистика и эффективные приемы ее анализа. С анализом развития ситуация гораздо более сложна, поскольку здесь в принципе не может быть каких-либо раз и навсегда заданных количественных критериев. Общеизвестно, казалось бы, что индустриальное общество (капиталистический способ производства, если пользоваться марксистской терминологией) — это общественный строй, в котором подавляющее большинство населения занято в промышленности. Между тем, например, во Франции доля промышленного пролетариата в экономически активном населении никогда не превышала 40 %¹, что не мешает нам рассматривать эту страну как один из классических примеров развития индустриального общества.

Поэтому в поисках ответа на вопрос, наблюдается ли развитие в данной стране в данный период времени или нет, исследователь вынужден обращать основное внимание на институциональные параметры хозяйственной жизни, не выражаемые однозначно в цифрах.

Институциональные параметры экономики образуют, как известно, два класса:

а) *формальные* — юридические «правила игры»; формы работы государственных учреждений, следящих за соблюдением этих правил; организационные структуры и формы деятельности негосударственных официальных объединений;

б) *неформальные* — этические правила и нормы, на которые ориентируются люди в своей повседневной жизни;

¹ См., например: [3–6]. Следует обратить внимание, что при подведении «предварительных итогов» развития постсоветской России речь должна идти именно о «ельцинском» периоде (1992–2000 гг.), который уже завершен и на который уже можно смотреть с некоторой дистанции.

структуры и формы деятельности различных неформальных объединений.

Следовательно, именно изменение этих институтов постсоветской России и их влияние на основных субъектов хозяйственной жизни — домохозяйства, фирмы и государство — должны стать главным объектом исследований отечественных экономистов, пытающихся постичь общую логику хозяйственного развития прошедшего десятилетия. Только институциональный анализ позволяет понять, наблюдались ли в экономике развитие или деградация.

Исследователями переходной экономики, отечественными и зарубежными, сделано уже немало попыток создать целостный образ тех изменений, которые происходили в «ельцинской» России в 1990-е гг. [7, с. 242]. Тем не менее комплексный институциональный подход к этой проблеме определенно еще не сформировался.

Первой в нашей стране попыткой комплексного анализа институциональных процессов в постсоветской экономике «ельцинизма» следует считать опубликованную в первый год нового столетия коллективную монографию «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» [8], созданную коллективом экономистов Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Ростова-на-Дону и ряда других городов. Эта книга стала результатом уникального опыта по организации эффективного научного Интернет-коллектива — «Виртуальной мастерской Р.М. Нуреева», в которой совместно трудились экономисты и социологи разных городов России, общаясь друг с другом в основном по электронной сети¹.

¹ Среди участников этого многообещающего проекта были такие известные экономисты и социологи, как А.В. Алексеев, Н.А. Кравченко, М.Ю. Малкина, М.А. Шабанова и др. — всего 22 человека. Автор данной статьи также был участником этого проекта, организованного Московским общественным научным фондом.

Главной целью исследований авторов этой коллективной монографии как раз являлся, в конечном счете, поиск ответа на вопрос, какие институциональные изменения преобладали в постсоветской России 1990-х гг. — приближающие нас к постиндустриальному обществу или отдаляющие от него, прогрессивные или регрессивные. Однако, как это часто бывает, некоторые наиболее общие (и наиболее важные) выводы нашли в этой книге, как нам кажется, недостаточно полное отражение. Чтобы лучше понять ответ «виртуальных мастеровых» на вопрос, куда же зашла постсоветская Россия, попробуем показать картину «леса», который сложился из описанных в монографии «деревьев».

Трехчастная структура этой книги¹ была продиктована следующими теоретическими соображениями.

Прогрессивный вектор экономической эволюции современной России, как считают авторы монографии, задают все те институциональные изменения, которые способствуют переходу от индустриального общества командного типа к смешанной экономике постиндустриального общества. Речь идет прежде всего о следующих процессах:

а) *на уровне домохозяйств* — формирование работника нового типа, не исполнительного «человека-винтика», а инициативной творческой личности;

б) *на уровне фирмы* — формирование устойчивых самостоятельных организационных структур, способствующих снижению трансакционных издержек в производственном процессе;

в) *на уровне государства* — формирование эффективных механизмов спецификации и защиты прав собственности.

Соответственно регрессивными следует считать любые институциональные

¹ Часть I — «Домохозяйства современной России», часть II — «Фирмы в постсоветской экономике», часть III — «Государство в современной России».

изменения, отдаляющие формирование подобного работника, таких организационных структур и соответствующего государственного механизма (см. табл.).

При исследовании результатов экономического развития России 1990-х гг. необходимо учитывать, что изменения формальных и неформальных институ-

Институциональные изменения в России переходного периода

Характеристики субъектов переходной экономики	Исходное состояние	Изменения	
		Ожидаемые в ходе реформ	Реально произошедшие в 1990-е гг.
<i>Домохозяйства</i>			
<i>Тип работника</i>	«Работники-винтики» – исполнительные и безынициативные	Формирование работника нового типа – креативного и инициативного	«Люди-улитки», заботящиеся только о самовыживании
<i>Способность к самоорганизации</i>	Неспособность к самоорганизации	Создание гражданского общества	Атомизация общества
<i>Трудовое поведение</i>	Труд как обыденный образ жизни, отчуждение от труда	Труд как средство самореализации личности, преодоление отчуждения от труда	Труд как средство выживания и максимизации дохода, усиление отчуждения от труда
<i>Инвестиционное поведение</i>	Почти отсутствует	Стратегия развития	Стратегия выживания
<i>Структура общества</i>	Преобладание «советского» среднего класса	Доминирование «рыночного» среднего класса	Доминирование «потенциального среднего класса»
<i>Фирмы</i>			
<i>Наличие фирм как самостоятельных субъектов</i>	Отсутствие легальных фирм, развитие протофирм в теневом секторе	Формирование самостоятельных легальных фирм	Формирование квазифирм, тесно связанных с властными структурами
<i>Субъективизация руководства</i>	Власть номенклатуры (государственных бюрократов)	«Революция менеджеров», демократизация собственности	«Экономика физических лиц», «экономика инсайдеров»
<i>Взаимоотношения менеджеров и наемных работников</i>	Обоюдная личная зависимость	Отношения социального партнерства	«Экономика патернализма» с односторонней личной зависимостью
<i>Механизм обмена</i>	Плановый	Денежные расчеты через банки	«Экономика бартера»
<i>Доверие к партнерам</i>	Не требуется	Презумпция доверия	«Экономика недоверия»
<i>Отношения конкуренции</i>	Предотвращение конкуренции	Развитие конкуренции	«Экономика олигополии» – подавление конкуренции
<i>Защита прав собственности предпринимателей</i>	Осуществляется только криминальными структурами	Монополия государства на правоохранительную деятельность	«Экономика рэкета» – плюралистическая система правоохранительной деятельности
<i>Государство</i>			
<i>Отношения с обществом</i>	Диктат государства над обществом	Государство на службе обществу	Отчуждение государства от общества
<i>Распределительная деятельность</i>	Активное перераспределение ресурсов и доходов	Минимизация перераспределительных функций	«Государство всеобщего перераспределения» – более масштабного, чем в СССР
<i>Производительная деятельность</i>	Монополия государства на легальную хозяйственную деятельность	Минимизация прямого государственного вмешательства в экономику	«Государство тотального рентоискательства» – использование государства для производства ренты

тов происходят существенно по-разному. Формальные меняются дискретно, неформальные — непрерывно. Кроме того, формальные институты изменяются в процессе сознательного институционального конструирования, неформальные — спонтанно. Для изучения постсоветской России принципиально важно также, что эти изменения могут идти в различных направлениях — не только сонаправленно, но и *контрнаправленно*. Поэтому особое внимание при этом надо обращать на институты неформальные, которые труднее фиксируются, но гораздо сильнее «укоренены». Исторически, при переходе от античности к феодализму и от феодализма к капитализму авангардную роль играли именно неформальные институты (идеология христианства в первом случае и идеология сначала протестантизма, а потом либерализма во втором), «подтягивая» затем за собой более «неповоротливые» формальные институты.

Если на уровне хотя бы неформальных институтов постсоветской России мы заметим позитивные сдвиги, это будет доказательством в пользу концепции «развития через спад» (даже если на уровне формальных институтов позитивных сдвигов еще нет). Напротив, если таких изменений не будет отмечено, то придется склониться к версии «недоразвитости через упадок».

Какие же выводы можно сформулировать по итогам работы членов «Виртуальной мастерской Р.М. Нуреева»? Рассмотрим по книге «виртуальных мастеровых» картину важнейших институциональных изменений в функционировании трех экономических субъектов постсоветской России 1990-х гг. — домохозяйств, фирм и государства¹.

¹ В последующих разделах излагаются в обобщенной форме только выводы создателей коллективной монографии «Экономические субъекты постсоветской России» без пересказа их аргументов. За формулировки выводов несет ответственность автор данной статьи.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ: НЕРЫНОЧНОЕ ПРИСПОСОБЛЕНИЕ К РЫНКУ

Субъектами хозяйственной деятельности низшего уровня являются домохозяйства — индивидуальные или семейные. Именно здесь в первую очередь создается и накапливается «человеческий капитал», основа «богатства народа».

Современные россияне перестали быть «винтиками» принудительно навязанной им общественной системы — прежде всего потому, что развалилась та «машина», «винтиками» которой они были долгое время. Однако новый тип личности работника, соответствующий требованиям эпохи НТР, как доказывают авторы книги «Экономические субъекты постсоветской России», также еще не сформировался.

Когда «прорабы перестройки» начали радикальные экономические реформы, то они сознательно или бессознательно ориентировались, конечно, на индивидуалистическую американскую модель. Только так можно объяснить их подчеркнутое безразличие и даже неприязнь ко всем формам и проявлениям социального коллективизма — к профсоюзам, к трудовым коллективам, к системам социальной защиты и т.д. После того как профсоюзы внесли весомую лепту в дискредитацию горбачевского режима, новые правители России «в благодарность» постарались о них забыть, в результате чего профсоюзы в лучшем случае превращаются в социальные отделы, а в худшем просто вымирают. Что касается государственной социальной защиты, то ее уподобляют социальному иждивенчеству, и нищенские размеры пособий ельцинских времен убедительно показывают, что власть имущие не были намерены облегчать жизнь этим «иждивенцам».

Общераспространенной моделью жизни становилось поэтому стремление

(сознательное или бессознательное) «переждать ненастье», «дождаться лучших времен». Люди планировали свою жизнь не на десятилетия, а в лучшем случае на месяцы вперед, не будучи уверены в завтрашнем дне. Перестав быть «работниками-винтиками», россияне превращались в «людей-улиток», желающих только сохранения своего старого уютного очага и рассматривающих внешний мир в основном как источник угроз и опасностей¹.

Лишившись членства в старых коллективах и не имея ни навыков, ни возможностей создавать новые, россияне оказались «брошены в рынок» как котят в речку. Каждый «барахтается» самостоятельно, реальна лишь помощь со стороны родственников и близких знакомых, да и то не всегда. Внезапное превращение общества, для которого характерна высокая степень коллективизма, в *атомарную «толпу одиноких»* ввергала людей в состояние шока и аномии. Они теряли привычные жизненные ориентиры и не находили новых.

Изменения в хозяйственной деятельности домохозяйств, что происходили в России в 1990-е гг., также трудно считать позитивными. Домохозяйства имеют две экономические функции: они, во-первых, являются источником трудовых ресурсов, а во-вторых, играют роль важного инвестора, так как от них зависит распределение личных инвестиционных ресурсов между разными видами потребления и накопления. Как же они выполняли эти функции?

Что касается трудового поведения, то в 1980-е гг. ожидалось, что на смену советскому отчуждению от труда наконец-то придет свойственное эпохе НТР отношение к труду как к средству самореализации творческой личности. Реалии 1990-х гг. оказались совсем иными: в условиях резкого снижения жизненного уровня *работа* ценилась прежде всего *как средство заработ-*

ка, труд же рассматривался не как самоценность, а *как средство выживания*. Добывание жизненных средств при этом проявлялось не столько в активизации активности на рынке труда, сколько в натурализации домашней экономики (огородничество плюс соседско-родственная взаимопомощь)¹.

Если отношение к труду в ельцинской России примерно соответствовало раннеиндустриальной эпохе, то инвестиционное поведение архаизировалось едва ли не до первобытного уровня. Хотя россиянин 1990-х гг. имел гораздо более богатые возможности, чем десятилетие назад, — товарный дефицит ликвидирован, появились небывалые ранее товары (ценные бумаги, коммерческое образование), однако воспользоваться ими большинство не могло из-за отсутствия финансовых «излишков». «Падение доходов и обесценение сбережений, — отмечается в монографии, — инициировали не активизацию деятельности по их восстановлению, а попытки обойтись без них» [8, с. 219]. Произошла регенерация первобытного принципа «из руки в рот» — немедленно потреблять (проедать), не ломая голову над заботами о туманном будущем. В инвестиционном поведении домохозяйств, таким образом, *близорукая стратегия выживания* возобладала над стратегией развития².

Долгожданный «рыночный» средний класс — общность сознающих свое единство образованных людей с высокими устойчивыми доходами, умеющих коллективно защищать свои интересы, — так и не сложился. Советские средние слои рассыпались на немногочисленный бизнес-класс (внутри которого есть совсем малочисленные «новые русские») и многочисленных «новых бедных», чувствующих себя не столько потенциальным средним классом, сколько «верхушкой» андеркласса. В условиях до-

¹ См.: [8, гл. 3].

¹ См.: [8, гл. 4].

² См.: [Там же, гл. 5].

минирования в социальной структуре «потенциального среднего класса»¹ мы оказались не ближе к гражданскому обществу, чем десятилетием ранее, а скорее, еще дальше.

Подобное нерыночное приспособление к рынку означает, что и формальные, и неформальные институты микроуровня находятся в «подвешенном» состоянии. Первоначальная (рубежа 1980–1990-х гг.) ориентация на американского *himself-made man* а быстро захлебнулась, новая так и не сложилась. Задача поиска и пропаганды новых форм индивидуального хозяйственного поведения, соответствующих современному рыночному типу экономики, не только не решалась, но даже и не осознавалась. Те образцы поведения, которые рекламировались, при ближайшем рассмотрении часто оказывались антирыночными — вспомним хотя бы скандальную телерекламу МММ («сериал про Голубкова») или более позднее «мы тут сидим, а денежки идут».

Таким образом, институциональная трансформация домохозяйств России времен «ельцинизма» — это затянувшийся «бег на месте», когда качественные изменения постоянно откладывались «в долгий ящик». В этих условиях теневые экономические отношения на микроуровне становились, как и в странах «третьего мира», едва ли не единственно возможной стратегией выживания маргинализованного населения.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА: ФИРМЫ — КВАЗИ-АГЕНТЫ КВАЗИ-РЫНКА

Отечественные фирмы — субъект экономики, который пришлось создавать почти на пустом месте. Если домохозяйства и государство были и в СССР, то фирмы в советской экономике могли существовать только полулегально (неформальные отношения в легальном секторе) или откровенно нелегально

¹ См.: [8, гл. 6].

(в теневом секторе). Полноценный легальный бизнес начал развиваться только в «горбачевский» период.

Жизнь современных фирм в развитых странах отличается следующими особенностями:

- в ходе «революции менеджеров» управление отделилось от собственности и стало анонимно-коллективным (это заметно даже в США, несмотря на культ «звезд» бизнеса);
- предприниматели и наемные работники рассматривают друг друга как равноправных партнеров, ищущих в конфликтных ситуациях взаимоприемлемые компромиссы (в Японии, правда, за ширмой партнерства во многом скрывается традиционный патернализм);
- конкурируя друг с другом, бизнесмены постоянно ищут новых деловых партнеров, сделки происходят в атмосфере взаимного доверия («честность — лучшая политика»), расчеты осуществляются через банки;
- преднамеренных нарушителей общепринятых «правил игры» наказывают официальные власти, они же совершенствуют сами правила и служат арбитрами в разрешении сложных конфликтных ситуаций (впрочем, в Японии публичным разбирательствам предпочитают неформальные соглашения, в том числе с использованием услуг мафии).

В ельцинской России почти все получилось «не как у людей» (если, конечно, под людьми понимать в основном евро-американцев).

Вместо гэлбрейтовской «техноструктуры» фирмами управляют «новые русские», что снижает корпоративный бюрократизм, но одновременно ставит эту «экономику физических лиц»¹ в чрез-

¹ См.: [8, гл. 8].

мерную зависимость от личной судьбы и прихотей «хозяина». Внешний контроль (со стороны акционеров, государства, партнеров по бизнесу) олигархи категорически не признают, в результате чего деятельность крупных фирм информационно непрозрачна. Сложилась «экономика инсайдеров»¹ — бизнес, куда допускаются только «свои».

Там, где труд и капитал должны были стать уважающими друг друга партнерами, воцарилась «экономика патернализма»² — неформальная полуфеодалская система с отношениями «мы, рабочие, ваши, добрый хозяин, верные холопы». «В постсоветском обществе, — указывают авторы коллективной монографии, — зависимость в отношениях рабочих и руководства стала носить преимущественно односторонний характер» [8, с. 377]: когда буквально все работники постоянно ходят под дамкловым мечом увольнения, они вынуждены забывать о своих формальных правах и надеяться лишь на «доброе барина» — на неформальное попечительство «начальства».

Для характеристики отношений между постсоветскими фирмами можно воспользоваться понятием «экономика недоверия». Это означает, что отношенческий капитал фирм (личные связи с контрагентами) гораздо важнее всех иных факторов — не обманывают лишь тех, кого лично знают, в отношениях же с «чужаками» господствует вседозволенность («не обманешь — не продашь»). Мир бизнеса стал миром личных неформальных сетей³.

Чем дольше длились реформы, тем реже фирмы использовали денежные формы платежей, погружаясь в «экономику бартера»⁴, где даже зарплату но-

руют выдавать натурой. К 1996—1997 гг., когда бартеризация достигла апогея, по бартеру обменивалось до 3/4 всей промышленной продукции.

Что же касается конкуренции, то она развивалась в рамках «экономики олигополии», где хозяйственным развитием страны по существу управляла кучка магнатов-олигархов (одно время в ходу был даже термин «семибанкирщина»), а мелкий бизнес был слаб и дезорганизован¹.

Наконец, по части защиты прав собственности и вообще защиты правопорядка в России 1990-х гг. сложилась ситуация, которую ученые мужи называют «экономикой рэкета»², а обыкновенные люди — просто «беспределом». Это означает, что на обычного предпринимателя (не-олигарха) все глядели как на объект вымогательства, причем трудно даже сказать, кто «обдирает» сильнее — уголовный рэкетир или «рэкетир в мундире» (бюрократ-вымогатель). Для защиты своих прав бизнесмены были вынуждены обращаться не к государственным правоохранительным органам, а к бандитам, либо создавать собственные «дружины».

Российский бизнес 1990-х гг. стал, таким образом, противоречивым и не слишком удачным соединением черт американской, западноевропейской и японской моделей. Он очень «личностен», так что трудно сказать, где проходит грань между экономикой домохозяйств и экономикой фирм (черта, роднящая его с американской индивидуалистической коммерцией); он сильно зависим от государственного регулирования (как в Западной Европе и Японии); в нем сильны черты патернализма, причем мелкий бизнес развивается в основном вне поля зрения государства, а роль защитников прав собственности уголовные авторитеты выполняют не реже, чем легальные стражи порядка (как в Японии).

¹ К сожалению, данная характеристика не получила в коллективной монографии специального освещения.

² См.: [8, гл. 9].

³ См.: [Там же, гл. 7].

⁴ См.: [Там же, гл. 10].

¹ К сожалению, и эта характеристика не получила в монографии специального освещения.

² См.: [8, гл. 11].

Впрочем, нельзя сказать, что российская фирма только копирует чужой опыт. Оригинальной, свойственной только России особенностью стала тотальная бартеризация: чем дольше длились рыночные реформы, тем, казалось, меньше фирмы пользовались деньгами и тем чаще они прибегали к меновым операциям типа «шило на мыло».

В результате соединения экономики физических лиц, экономики патернализма, экономики недоверия, экономики бартера и экономики рэкета мир постсоветских фирм приобрел очень причудливый вид, где основные признаки современного рыночного хозяйства проявлялись через самоотрицание. Одним словом, фирменные структуры России 1990-х гг. напоминают рынок не XX в., а, скорее, докапиталистических эпох.

И все же именно фирмы остаются в новой России самым «продвинутым», прорыночным институтом. Самое главное, трудности их взросления уже вполне осознаны, по крайней мере, в отношении проблем рэкета и бартера. После кризиса 1998 г. бартеризация начала сокращаться. Относительно рэкета достаточно вспомнить хотя бы появившуюся летом 2001 г. социальную телерекламу «Административные барьеры опасны для экономического здоровья страны». Конечно, между словом и делом — дистанция огромного размера...

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА: ПРИВАТИЗАЦИЯ ВЫГОД, ОБОБЩЕСТВЛЕНИЕ УБЫТКОВ

Российское государство не один век сочетает две характерные черты. С одной стороны, оно казалось «единственным европейцем в России», т.е. наиболее европеизированным институтом «азиатского» общества. С другой стороны, в своей модернизаторской деятельности оно раз за разом применяло «варварские методы борьбы с варварством», в результате чего подданным почему-то не очень хо-

телось идти в тот рай, куда загоняют палками.

В начале 1990-х гг. ожидалось, что ельцинское государство, воодушевленное либеральной идеологией, сохранит первую черту, но сможет изжить вторую. При этом за желаемый образец предлагалось брать государственные институты современных развитых стран, которые выполняют в первую очередь функции защиты прав собственности, выработки «правил игры» и контроля за их выполнением. Что же касается непосредственного участия в хозяйственной деятельности, то полемика между кейнсианским дирижизмом и неоклассической критикой «дороги к рабству» постепенно перешла в спокойное обсуждение меры, эффективной для тех или иных конкретных обстоятельств. К сожалению, в постсоветской России вопрос о государственном регулировании решался либо в идеологическом ключе, либо чисто конъюнктурно, но в любом случае без стратегического осмысления проблемы.

Парадоксальное положение постсоветского государства заключалось в том, что оно выступало и главным ускорителем рыночной трансформации, и ее главным тормозом. И горбачевские, и ельцинские реформы были событиями, которые «широкие народные массы» в лучшем случае одобряли, но отнюдь не инициировали: в России (в отличие даже от стран Восточной Европы) не было и нет развитого гражданского общества, способного подчинять и направлять деятельность государства. Поэтому рыночная модернизация в нашей стране приняла привычный вид «революции сверху», когда «государственные мужи» разрабатывают и осуществляют такие реформы, которые выгодны прежде всего им самим. *Отчуждение государства от общества* в результате не снижается, а, скорее, растет¹.

Номенклатурная приватизация создала надежную преграду попыткам реставрации старой командной экономики,

¹ См.: [8, гл. 13].

но она же и жестко ограничила возможности развития рыночных сил. Советская номенклатура, которая по-прежнему поставляет основные кадры и бизнесу, и государству, в постсоветские времена полюбила частнособственнический капитализм, но все так же не любит конкурентный рынок.

Первостепенной функцией государства стало не конструирование эффективных «правил игры», а помощь бизнес-элите в первоначальном накоплении капитала при помощи интенсивного перераспределения — перераспределения собственности, перераспределения доступа финансово-промышленных групп к государственной «кормушке», перераспределения финансовых потоков между регионами. В результате наше «государство всеобщего перераспределения»¹ стало полем столкновения лоббистских интересов, на котором судья готов за взятку объявить победителем кого угодно, причем оспорить его решения практически невозможно. Правовое регулирование носило характер ad hoc; о социальных проблемах заботились ровно в той мере, в какой это необходимо для завоевания голосов избирателей, чтобы удержаться у власти или пробиться к ней; планирование имело очень малый горизонт (как правило, на год) и осуществлялось с неизменным расчетом на «авось» («авось» подорожает нефть, или дадут новый займ либо спишут часть старого долга).

Ельцинское государство попыталось забыть само понятие «общенациональные интересы», превратившись в результате в «государство всеобщего рентоискательства»². Это означает, что бизнес-элита рассматривает его как механизм получения особых льгот и привилегий, а сами политики — как способ сколачивания капитала, политического и материального. Численность самого государственного аппа-

рата и расходы на его содержание в сравнении с советскими временами существенно возросли. В связи с этим важно отметить, что громадный политический имидж В. Путина связан не столько с тем, что он делает и собирается делать, сколько с тем, что он не делает — он и его команда не воруют (по крайней мере, такова их репутация)! После ельцинских времен такая рекомендация ободряет истосковавшихся по честным политикам россиян как глоток воды в пустыне.

Постсоветское государство эпохи ельцинщины, таким образом, оказывается едва ли не самым слабомодернизированным компонентом хозяйственной жизни — оно слишком конъюнктурно, слишком заботится «о себе, любимом». Создания сколько-нибудь целостной и эффективной системы государственного регулирования российской экономики следует ожидать, как полагают авторы книги «Экономические субъекты постсоветской России», только в XXI в.¹

РЕЗУЛЬТАТЫ «ЕЛЬЦИНИЗМА»: О ТРУДНОСТИ ПОИСКА «ЧЕРНОЙ КОШКИ В ТЕМНОЙ КОМНАТЕ»

Итоги проведенного авторами выше-названной книги исследования институциональных изменений 1990-х гг. можно сформулировать очень лаконично: *практически все они оказываются изменениями негативными*. Это суждение тем более основательно, что российские институционалисты из «Виртуальной мастерской» изучали в основном именно неформальные институты — не предписанные правила и формально-юридические нормы, а фактические ценности, рутины, практики и «правила игры». Увы, на данном этапе исследования проблемы, видимо, приходится согласиться с интерпретацией социально-экономической эволюции ельцинской России как

¹ См.: [8, гл. 14].

² См.: [Там же, гл. 15].

¹ См.: [8, гл. 16].

«недоразвитости через упадок», сочетания экономического спада с институциональной деградацией.

Характеристика событий 1990-х гг. как «прогрессивной рыночной модернизации» оказывается поэтому «не совсем» верной. По этому поводу вспоминается знаменитый афоризм Вольтера о средневековой Священной Римской империи, которая при ближайшем рассмотрении оказывается не священной, не римской и не империей. Так же и ельцинские реформы оказываются не такой уж прогрессивной, не очень-то рыночной и не совсем модернизацией.

Собственно, «виртуальные мастерские» не открывают Америки — они лишь обобщают те выводы по разным частным вопросам (о среднем классе, о бартере, о трудовых отношениях, о бюджетной политике...), которые рассеяны по многим ранее опубликованным работам. Отдельные штрихи слились в буквы, буквы сложились в слово, и это слово — «регресс». Кстати, среди зарубежных обществоведов мнение о регрессивном характере радикальных экономических реформ в постсоветской России уже стало в 1990-е гг. довольно распространенным¹.

Любопытно вспомнить, что сформулированная на основе теории систем гипотеза о неизбежности регресса при системных изменениях российской экономики была высказана в нашей стране еще до начала «ельцинских» реформ. В 1990 г. в «Теории катастроф» советского математика В.И. Арнольда рассматривалась теория перестроек для случая, когда общественная система находится в устойчивом состоянии, вблизи которого имеется лучшее устойчивое состояние (рис. 7) [11, с. 100–101]. Постепенное движение в сторону лучшего состояния, как отмечал В.И. Арнольд, сразу же приводит к ухудшению благосостояния населения, причем при равномерном движении к лучшему состоянию ухудшения будут какое-то время расти с ускорением. Хотя в конечном счете общество переходит от «административной системы» к «рыночной экономике», однако величина временного ухудшения благосостояния, необходимого для перехода в лучшее состояние, сравнима с финальным улучшением.

Общий вывод из гипотетической модели В.И. Арнольда таков: неизбежной платой за развитие «предприимчивости» должен стать сильный (хотя и вре-

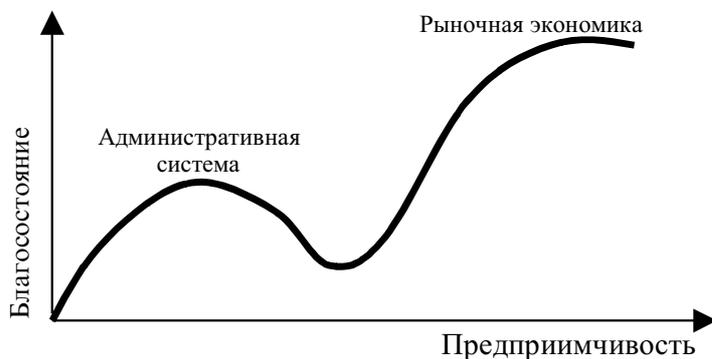


Рис. 7. Модель переходных социально-экономических процессов по В.И. Арнольду

¹ См., например: [9, 10].

менный) экономический спад, количественный регресс. Можно лишь пожалеть, что в годы «революции растущих ожиданий» практически никто не обратил внимания на этот предостерегающий прогноз.

Модель В.И. Арнольда — это, согласно нашей классификации, эволюция по типу «развитие через спад» (благополучие — индикатор роста, предприимчивость — индикатор развития). Однако, как следует из коллективной монографии «виртуальных мастеровых», даже такая интерпретация «ельцинских» реформ выглядит слишком оптимистично.

В модели В.И. Арнольда параллельно с временным количественным регрессом (падением благополучия) наблюдается непрерывный качественный прогресс (рост предприимчивости). К сожалению, пока так и не обнаружено такого параметра российской хозяйственной жизни, по которому можно было бы с высокой степенью уверенности судить о прогрессивном характере изменений. Что касается предприимчивости, на которую указал В.И. Арнольд, то эта характеристика слишком аморфна и неопределенна, чтобы можно было делать какие-либо корректные выводы о ее динамике.

Данная ситуация допускает три альтернативных объяснения.

Объяснение № 1 (пессимистическое). Радикальные реформы вызвали *цивилизационный слом*, подобно тому как «ломались», например, цивилизации ацтеков и инков под натиском испанских конкистадоров. Это означает, что новая экономическая система, которая возникнет на постсоветском пространстве, будет иметь совсем других цивилизационных субъектов — не нас, не россиян. Тогда прогрессивность «ельцинских» реформ заключается главным образом в том, что они «расчищают почву» для какого-нибудь грядущего Великого Китая (или Соединенных Штатов Европы).

Объяснение № 2 (умеренно оптимистическое). Позитивные эффекты радикальных экономических реформ проявляются с *большим временным лагом*, а «ельцинское» десятилетие — слишком малый срок. В таком случае позитивные качественные сдвиги будут заметны лишь спустя солидный (и неопределенный) промежуток времени¹.

Объяснение № 3 (весьма оптимистическое). На самом деле позитивные качественные изменения уже стали реальными, но экономисты и социологи до сих пор не обнаружили тех важнейших критериев, по которым надо отслеживать эти изменения. В таком случае главной задачей российского обществоведения должен стать поиск этих «икс-критериев». Данная задача, впрочем, напоминает поиск «черной кошки в темной комнате», поскольку нет никакой уверенности в том, что именно объяснение № 3 является истинным.

В любом случае можно согласиться, что предложенная «виртуальными мастерами» интерпретация «ельцинских» реформ является незавершенной и может рассматриваться лишь как первое приближение к истине. Отечественным институционалистам (и обществоведам вообще) настало время возвращаться к обсуждению макротеоретических проблем переходных процессов, продолжая тот подход, который намечен «Виртуальной мастерской Р.М. Нуреева».

ЛИТЕРАТУРА

1. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М., 1986.
2. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. М., 2001.

¹ Вопрос о том, не начались ли позитивные качественные сдвиги в «путинский» период, требует специального анализа, и в любом случае суждения об этом будут мало надежны из-за слишком близкой временной дистанции («лицом к лицу лица не увидеть»).

Россия 1990-х годов: недоразвитость через упадок или развитие через спад?

3. *Бузгалин А.* Переходная экономика. М., 1994.
4. *Аукуционек С.П.* Теория перехода к рынку. М., 1995.
5. Экономика переходного периода / Под ред. А.И. Колганова, В.В. Радаева. М., 1995.
6. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб., 1998.
7. От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. М., 1998. С. 242.
8. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001. (Эта книга почти сразу после выхода в свет стала библиографической редкостью, поэтому в 2002 г. планируется ее второе издание.)
9. *Olson M.* Why Is Economic Performance Even Worse After Communism Is Abandoned? Fairfax, Virginia, 1993.
10. *Ericson R.* The Post Soviet Russian Economic System: An Industrial Feudalism? (January 1999) // <http://www.hhs.se/site/Publications/No140-web.pdf>.
11. *Арнольд В.И.* Теория катастроф. 3-е изд. М.: Наука, 1990. С. 100–101.

ДИСКУССИЯ

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ – ПРИОРИТЕТ ВТОРИЧНОСТИ?

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой политической экономии и
экономической политики, главный редак-
тор Экономического вестника Ростовско-
го государственного университета, Рос-
товский государственный университет

Статья содержит критическую оценку предме-
та и метода институционализма, трактуемого
автором как разновидность экономического
позитивизма. Анализируя работы Дж. Ком-
монса, автор подчеркивает внепроизводствен-
ную направленность институционального ана-
лиза, а также его апелляцию к внеэкономиче-
ским (в том числе – психологическим) фак-
торам, приводящую к беспредметности соот-
ветствующих выводов.

КАПРИЗНЫЙ – в силу натужной
логической сконструированности –
предмет нашего анализа требует,
чтобы мы осторожно приблизились к
тому, что в современной экономической
теории принято называть «института-
ми» (уж очень это пугливая и шаткая
категория!). И такое деликатное при-
ближение можно осуществить с помо-
щью той науки, которая «самоотвержен-
но» посвятила себя специальному изу-
чению социальных институтов вообще
(и институтов рыночной экономики в
частности), – с помощью так называе-
мого «**институционализма**». Именно
характеристика институционализма по-
зволит нам методологически корректно
выйти на сами институты.

В экономической науке существует,
как известно, несколько языков – вер-
бальный, математический, схематический;
самостоятельным является и язык сло-
варей – строгий понятийный аппарат
категориальных определений. Так вот,
если бы мы вздумали подражать фор-
мальному языку энциклопедического
словаря, то могли бы сказать так:
**«институционализм» – это особое
направление современной экономи-
ческой теории, которое изучает эконо-
мические процессы очень нетра-
диционно.** Действительно, с позиций
институционализма экономические про-
цессы не являются предпосылкой, со-
держанием и результатом созидатель-
ной социальной деятельности в сфере
производства (т.е. не представляют со-
бой объективный результат объектив-
ной общественно-производственной де-
ятельности), **а есть результат взаимо-
действия неких «структур» и неких**

«институтов» (будто бы «аксиоматично» определяющих экономическую деятельность).

Отсюда совсем в ином, в непривычном виде предстает **объект экономики**: экономика — это уже вовсе не система общественного производства, а система структур и институтов.

Иная трактовка объекта влечет за собой и иную трактовку **метода экономического анализа** — «структурно-институциональный» подход противостоит традиционному, классическому «политико-экономическому» подходу. В чем же между ними различие?

Если для классической экономической теории (и тем более — для политической экономии) институты и структуры вырастали из объективно-обусловленного социального взаимодействия участников общественного производства (говоря проще — экономические институты и структуры вырастали из общественно-производственных, т.е. экономических, отношений), то для институционализма приоритет обратный — это взаимодействие участников производства вырастает из экономических институтов и структур, благодаря им и в их рамках.

Соответственно, новая трактовка объекта выдвигает на передний план новый **источник экономического роста** — «классические рыночники» убеждены, что эффективность экономики определяется формой собственности и отсутствием ограничений на массовую предпринимательскую активность; институционалисты же считают, что экономический рост зависит от качества, структурированности и информативности экономических (и общественных) институтов.

Если этот пункт развернуть подробнее, то он бы прозвучал так — профессионализм менеджмента, структурированность организаций, качество экономического законодательства, эффективность регулирующего механизма (государственного и общественного), уровень образования, экономическая ком-

петентность населения, структурированность гражданского общества, его способность ставить на службу своим интересам деятельность экономических субъектов — таковы, по мнению институционалистов, основные факторы роста эффективности экономики.

Сразу видна **«мощь» и «всеохватность»** институционального подхода: вместо опротивевшей всем односторонности и каузальности политико-экономического подхода — радующая безбрежность и невнятность многофакторного анализа.

К названным факторам можно было бы добавить еще пару десятков, и еще пару, и возразить-то было бы нечего, ибо — если встал на путь безбрежности, то чем безбрежнее, тем лучше.

Но соответствует ли институциональный подход объективной природе экономики — вот основной методологический вопрос, вот основной методологический упрек, адресуемый институционалистам, опровержением которого они заняты с момента своего появления.

Идеократическая система «реального социализма» рухнула, придавив главный инструмент своего существования — политическое администрирование. Возрождение социального содержания экономики и острота социальных проблем переходной экономики привлекли повышенное внимание отечественных обществоведов к определенному виду теоретических разработок западных мыслителей. Речь идет о тех исследованиях, в которых дается оценка масштабов и форм как государственного присутствия в экономике, так и роли негосударственных институтов в формировании социально-экономической модели общества.

Известно, что в настоящее время, несмотря на всю модность институционализма, **в экономической теории все-таки по-прежнему доминирует кон-**

цепция общего экономического равновесия. В рамках этой концепции экономика рассматривается как бесконечная комбинация различных соотношений совокупного спроса и совокупного предложения. Однако, по мнению институционалистов, в сфере экономики существуют такие важные области, где теория равновесия (моделирование спроса и предложения) не обеспечивает адекватного методологического подхода к исследованию процессов и объектов. Экономические институты, дескать, одна из таких сфер.

Институционалисты создали себе такой шумный «паблик-релейшнз», что многим, входящим в экономическую науку, наивно представляется, будто действительно найден некий мощный, неизвестный ранее, инструмент экономического познания, имя которому — «институционализм».

Что ж, экономические институты все чаще становятся ключевым понятием в объяснении происходящего в современной развитой рыночной экономике и в экономиках переходного периода. Однако позиция более взрослых (и потому осторожных) экономистов иная.

Чтобы о чем-то судить, лучше всего непосредственно обращаться к работам классиков данной сферы. И то сказать — сейчас, например, появилось множество ниспровергателей Маркса, не прочитавших ни строчки этого гениального мыслителя. Еще больше появилось поклонников институционализма, также не читавших ни строчки у классиков институционализма.

Избежать участи ниспровергателей-интерпретаторов нам поможет вот что: в 1931 г. признанный классик институционализма Джон Р. Коммонс написал работу «Институциональная экономика» [1].

Это — фундаментальная работа, знакомство с которой объясняет многое в прошлом, настоящем и даже будущем институционализма.

Коммонс сразу берет «быка за рога» — он прямо говорит о том, что **проблема** определения области исследования так называемой институциональной экономики порождается вследствие **неопределенности** значения самого понятия «**институт**». Эту неопределенность сам Коммонс удачно изображает тем, что перечисляет всю бесконечную гамму трактовок этого понятия на момент написания им своей книги; он пишет так: «то под институтом подразумевается система законов (или «естественных прав»), в рамках которых индивидуумы действуют как заключенные; то предполагается поведение этих самых индивидуумов; а иногда под «институциональной экономикой» подразумевается что-либо динамическое вместо статического, или процесс изготовления товара вместо самого товара как такового, или деятельность вместо эмоций, или массовые действия вместо индивидуальных, или управление вместо равновесия, или контроль вместо свободной торговли, и так далее».

И хотя прошло более 70 лет после написания книги Коммонса, институционалисты так и не смогли сделать первый, необходимый для формирования любой научной концепции шаг — членораздельно объяснить, что же такое их предметная категория «институт». И вот эту неопределенность (в некоторых ситуациях, не отрицаем, весьма выгодную) институционалисты предлагают в качестве исходной фундаментальной категории экономического анализа. Каково?

Вообще говоря, на белом свете есть науки, посвятившие себя самим себе: это те науки, которые занимаются одним — поиском и объяснением неуловимого и необъяснимого предмета своей науки. К таким счастливым наука (счастливым, поскольку они погружены в самосозерцание, а не в изучение окружающего мира, и потому его не портящие), относятся все околонуточные глупости — астрология, парапсихология, телекинез, НЛЮ,

гадание, знахарство, шаманство, теософия и прочий оккультизм, а также (господи, прости и защити!) – философия (которая уже 2000 тысячи лет ищет свой предмет), социология (сама не понимающая, чем она отличается от «истмата»). А теперь – спасибо институционалистам! – к ним готова примкнуть и экономическая наука?

Такую неопределенность Коммонс осуждает. Он говорит так: конечно, «все эти идеи и представления, несомненно, являются частью институциональной экономики, но могут лишь употребляться в качестве метафор или описательных понятий, тогда как наука об экономическом поведении требует детального анализа причин, эффектов или целей и их последующего синтеза в единую систему принципов» [1, р. 648].

Здесь Коммонс дает правильное определение **объекта** экономической науки – мы имеем в виду слова: «наука об экономическом поведении»; действительно, экономическая наука, будучи наукой общественной (а не технологической, не ресурсной, не производственной), – это наука об **экономическом поведении**.

Однако с этого пункта и начинается гносеологическое расхождение между экономистами-теоретиками и «экономистами-институционалистами»: экономическое поведение – это поведение кого и чем обусловленного?

Для институционалистов здесь нет проблемы: как кого? – «институтов», «людей», «индивидов» («робинзонов»), предпринимателей, менеджеров (и еще многих, о которых нельзя вспоминать ради экономии места и времени), – но как же их много! Так вот откуда появляются бесчисленные «авторские» экономики – «нуклеарная», «виртуальная», «витальная», всякая «неоэкономика» (хотя, подобно салу, экономика – она всегда есть экономика и ничем иным быть не может).

Для экономистов-теоретиков здесь также нет проблемы: **экономическое**

поведение «общества» – это поведение основных групп участников данной исторической ступени общественного производства, объективно заданное уровнем развития как общественной технологии производства, так и его общественных форм.

Традиционно-теоретический подход отнюдь не отрицает воздействия (и учета) всех мыслимых и немыслимых факторов самого-пресамого субъективного характера (включая воровство, моду и солнечные пятна, а также «руку» Москвы или Тель-Авива), но в то же время не позволяет упустить основную общеисторическую линию развития экономики – саморазвитие общественного производства, более того – позволяет «встраивать» институты и прочую «вторичную важность» в более широкий и более объективный гносеологический блок.

Если же кому охота заниматься этими прочими, вторичными, так называемыми «институциональными» факторами, – пожалуйста, ради бога, но только не выдавайте их за главные, первостепенные, определяющие. Например, размер денежных купюр или переход к пластиковым карточкам, конечно же, влияет на эффективность национальной денежной системы, но не объясняет происхождения и сущности самого исторически обусловленного феномена денег (или – как гордо сказал бы здесь институционалист – «института денег»). То же самое, например, можно сказать о монетарной теории: да, разумеется, количество денег влияет на их покупательную способность, но все-таки это не объясняет, что же такое сами деньги.

Между тем Коммонс в поисках предмета институциональной экономической теории совершает неожиданный пируэт – он пишет: «в дальнейшем институциональная экономика уже неотделима от изумительных открытий и проныцательности экономистов-классиков и экономистов-психологов» [1, р. 648].

Ну, ладно, «экономисты-классики» – это еще куда ни шло, им отдают на

словах дань все, кому не лень, в том числе и те, кто даже не знает, как пишется фамилия «Рикардо» (с одним или двумя «к»), — но **«ЭКОНОМИСТЫ-ПСИХОЛОГИ»: ЭТО-ТО КТО ТАКИЕ?**

Хотите заниматься психологией? Пожалуйста, — экономика-то тут причем? Нельзя ли экономику оставить в покое?

Да, в экономике действуют живые люди — поэтому очень важна и «психологическая составляющая» экономики, но она может только **дополнить, уточнить, детализировать** экономическое объяснение, однако психологический анализ не может подменить экономический, точно так же, как математический или технологический анализ не может, как ни тужатся их поклонники, превратиться в анализ экономический.

Подобный случай, кстати, уже был описан (полтора века назад), и никем иным, как самим Николаем Васильевичем Гоголем — в повести «Нос»: в ней нос чиновника решил выдать себя за самого чиновника, и т.д. Нечто подобное происходит и в современной экономической науке, в которой практически каждый инструмент познания норовит превратиться в содержание познания — заполнить собой всю сферу познания и тем исчерпать его.

Такие «империалистские» поползновения в истории науки наблюдались со стороны всего двух наук — философии и математики: философия (как уверяют, не очень скромничая, сами философы) была «матерью всех наук» и, будучи действительно вечно неотъемлемой стороной всякого теоретического познания, до сих пор питает ко всем своим «детям» (в том числе и заблудшим — типа «политической экономии») материнские чувства.

Кроме философии, к другим наукам больше никто не приставал, — ни физика, ни биология, ни химия (правда, в средневековье непомерное значение приобрели музыка и живопись), но тогда же, с древности (в лице пифагорейцев) начала заявлять о своих претензи-

ях математика, а вот с ней справиться оказалось гораздо труднее. Лопата, возжелавшая стать землекопом; инструмент, прикидывающийся концепцией; музыкант, присвоивший себе статус композитора; аранжировщик, выдающий себя за дирижера, — вот что произошло с математикой, удобно расположившейся в экономической теории.

Далее Коммонс сам с горечью отмечает, что «названию “институциональная экономика” сопутствует репутация чего-то не поддающегося описанию и в то же время только описательного, характер так называемого “экономического поведения”, которое давно уже предано забвению (исторической школой еще на начальном этапе ее развития)» [1, р. 648].

Тем не менее в рассматриваемом сочинении обнаруживается и нечто позитивное: «Если же мы, — пишет Коммонс, — постараемся найти универсальные обстоятельства, единые для любого поведения, известного как институциональное, мы можем определить «институт» как **коллективные** действия по контролю, либерализации и расширению **индивидуального** действия».

Если перевести это коммонсовское определение на язык традиционной научной экономической теории, то институционализация есть, говоря попросту, обыкновенная **«социализация»**. А социализация есть всемирно-историческая тенденция развития общественного производства. И если это так, то институционализм — это попытка характеристики специфики процесса институционализации в аспекте рассмотрения особой стороны общественного производства со стороны его институционального строения. Что ж, от такой помощи традиционная экономическая теория отказываться не будет.

Далее Коммонс великолепно уточняет, что «понятие коллективного действия широко варьируется от неорганизованного обычая или традиции до

множества организованных текущих отношений, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, система резервов, государство. Общим принципом для всех этих понятий выступает большее или меньшее количество контроля, либерализации и расширения индивидуальных поступков коллективными действиями» [1, р. 649].

Вообще говоря, повышенное внимание к «коллективизации индивидуальности» или «околлективизации индивидуального» не вызывает противодействия. Да вот только откуда берется приоритет этой побеждающей индивидуальности коллективности, где исторические границы этой тенденции, каковы ее социальные перспективы (не сменится ли приоритет коллективности приоритетом индивидуальности?) – это-то понять невозможно, поскольку тезис о «коллективизации индивидуализации» берется откуда-то извне, и даже не доказывается, а просто постулируется.

Погружаясь в сферу экономических отношений, институционализм оригинально трактует их содержание: кредит порождает долг, но если кредит есть «самоинициатива» индивида, то вытекающий из этого долг – это обязательство, контролируемое уже коллективом; таким образом, объектом кредитно-долговых отношений выступает «невещественная» собственность¹.

Удивляет методологическая слабость такой характеристики – получается, что кредитно-долговые отношения являются результатом самостоятельных решений индивида, – на самом же деле, как ве-

ликослепно показано Марксом, эти кредитно-долговые отношения меньше всего являются сферой индивидуального поведения (так ведь и экономические отношения можно свести к желанию или нежеланию сотрудничать с другими людьми, о чем, кстати, так простодушно писал Прудон), а объективно обусловлены, вытекают из характера движения капитала в процессе производства, который, в силу элементарной технологии, включает лишь моменты их частичной свободы (например, в период реновации), и тогда обстоятельства диктуют логику экономического поведения индивида.

Различие между политэкономией (научной экономической теорией) и институционализмом в том-то и состоит, что политэконом, уважая индивида, исследует обстоятельства, подчиняющие себе поведение этого индивида, тогда как институционалист застрял на уважении к индивиду, приписывая ему «сверхобстоятельную» силу.

Институционалисту кажется, что индивидуальный предприниматель может не считаться с циклическим характером движения капитала и не брать кредит, держа денежки про запас (или – не предоставляя свободные денежные средства в кредит). Однако вне индивида существует такая убедительная штука, как эффективность **общественной** организации производства. Эта эффективность включает кредитно-долговые отношения. И тот, кто не вступает в такие отношения, проигрывает. И мож-

обязательства. Результирующее социальное отношение есть экономический статус, состоящий из ожиданий, в сторону которых каждая сторона выбирает ту или иную линию экономического поведения. Со стороны долга и обязательства, это – статус адекватности коллективным действиям. Со стороны кредита и права, это – статус гаранта надежности, созданный ожиданиями упомянутой согласованности. Это известно как «невещественная» собственность» [1].

¹ Сам Коммонс об этом пишет так: «Этот контроль действий одного индивидуума всегда приводит, как, впрочем, и задумывалось, к выгоде или убытку для другого индивидуума. Если бы существовало принудительное применение контрактов, тогда бы долг был бы в точности равен кредиту, созданному в пользу другого лица. Долг – это обязательство, навязанное коллективно, тогда как кредит – соответствующее право, созданное путем возникновения

но не сомневаться, что если бы институционалист стал предпринимателем, он был бы немедленно накрыт волной кредитно-долговых отношений, не имея возможности даже выкрикнуть: «Не хочу вступать в кредитные отношения!»

Потребность в денежных средствах носит для предпринимателя циклический характер: недостаток денежных средств в период, предшествующий реализации товара, сменяется их избытком в после-реализационный период. В этом — ключ к объяснению экономического поведения индивида.

У такого объяснения есть только один минус — оно слишком грубое, вульгарное, ужасно пахнет материализмом и даже (о, кошмар!) марксизмом и вообще очень смахивает на единственно верное объяснение экономической логики поведения индивида. Институционалисту же хочется более изящного объяснения, непременно включающего волю индивида.

Для политэконома индивид — это пловец в море: пловец, конечно, может выбирать — брасс или кроль, но само бултыхание ему задано тем, что он — в море; институционалист же никак не угомонится и пытается превратить индивида в «мини-демиурга». Зачем? Да потому, что институционалист, даже стоя на берегу, страшится морских волн. И хотел бы море превратить в безопасную ванну.

В старину такую подмену называли чудесным словом — «интеллигибельность». Однако все это — «береговые» забавы: пловец в море не до выдумок стоящих на берегу теоретиков.

Коллективный контроль, по Коммонсу, расширяет свои функции — он важен не только для выполнения долговых обязательств, он может принимать форму запрещения определенных действий, защищая экономический статус свободы человека — его «неосязаемую» собственность¹.

Далее Коммонс образно излагает институционалистскую трактовку коллективно-контролируемого поведения индивидов:

«Выраженные языком этики и закона, все коллективные действия устанавливают отношения прав, обязанностей, а иногда бесправности и безответственности. Выраженные языком индивидуального поведения, они требуют исполнения, избежания, терпеливости от отдельно взятых личностей. Выраженные же языком результирующего экономического статуса индивидуумов, они обеспечивают безопасность, согласованность и свободу. Выраженные языком причины, эффекта или цели, общие принципы являются принципами редкости, эффективности, перспективности, рабочими правилами коллективных действий, а также лимитирующих и дополняющих факторов экономической теории. Эти рабочие правила постоянно изменяются в истории институтов; различны они и для различных институтов как таковых; но, несмотря на все эти различия, они все же имеют какую-то неуловимую схожесть, показывая, что индивидуумы могут, должны или допущены делать или не делать, укрепленные коллективными санкциями» [1, р. 649].

¹ «В иных случаях коллективный контроль принимает форму табу или запрещения определенных действий, таких как, например, сексуальное домогательство, нарушение закона, посягательство и причинение вреда; и, таким образом, это запрещение создает экономический статус свободы человека, защищенного и огражденного от какого-либо возможного вреда. В то же время свобода человека может сопровождаться потерей или выгодой для соответствующего индивидуума, и, таким образом, созданный экономический статус является предоставлением свободы другому. Работодатель зависит от свободы выбора работника — работать или нет, а работник, в свою очередь, зависит от выбора работодателя — нанять или уволить. Типичным случаем свободы является репутация, престиж фирмы. Это понятие определяется как «неосязаемая» собственность» [1].

В результате определяются логические границы экономической науки: «анализ коллективных санкций показывает, что корреляция экономики, юриспруденции и этики и является предпосылкой теории институциональной экономики... Дэйвид Юм основал единство этих трех социальных наук, базирующееся на принципе редкости и результирующего конфликта интересов, в противоположность Адаму Смиту, который изолировал экономику от других наук, предполагая божественное провидение, земное изобилие и результирующую гармонию интересов. Институциональная экономика возвращается к Юму. Если взять высказывание Юма и современное использование такого термина, как “деловая этика”, можно отметить, что этика рассматривает правила поведения, возникающие из конфликта интересов, и развивается под воздействием моральных санкций коллективного мнения; но экономика же имеет дело с теми же правилами поведения, навязанными коллективными экономическими санкциями прибыли или убытков в случае послушания или непослушания, в то время как юриспруденция имеет дело с теми же правилами, вынужденными организованными санкциями насилия. Институциональная экономика, если отметить в целом, постоянно имеет дело с относительными достоинствами и эффективностью этих трех типов санкций» [1].

Далее делается попытка выйти на собственно экономику, которая, однако, сужается до активов и пассивов, — «из этого универсального принципа коллективных действий по контролю, либерализации и расширению индивидуальных действий возникают не только этические концепции прав и обязанностей и экономические концепции безопасности, согласованности и свободы, но также и активы и пассивы... Институциональная экономика является активами и пассивами

отношений и интересов, контрастируя со смитовским благосостоянием народов» [1, р. 650].

В ходе исследования Коммонсом вводится новая для экономистов категория «привычка», работать с которой (скажем с завистью) могут только институционалисты: «коллективное действие является еще более универсальным в неорганизованной форме привычки, чем в организованной форме интересов. Привычки едва изменились с изменениями экономических условий, и сегодня они могут быть даже более обязательными, чем постановления диктатора, который волей-неволей вынужден следовать этим привычкам. Бизнесмен, который отказывается или неспособен выгодно использовать современные обычаи кредитной системы, отказываясь принимать или выпускать чеки в платежеспособных банках, хотя все они — только частные механизмы, а не юридически официальные предложения, просто не может продолжать принимать участие в бизнесе и сделках. Эти инструменты являются “официальными привычками”, вместо юридических, имеющими основу во властных санкциях прибыли, убытков и конкуренции, которые вынуждают согласиться с ними. Другие обязательные обычаи и привычки также могут быть упомянуты, такие как, например, приход на работу в семь часов утра и уход в шесть вечера» [1].

Отсюда делается уже известный нам вывод: «Таким образом, институт — это коллективное действие по контролю, либерализации и расширению индивидуального действия» [1].

Институционализм знаменует изменение в конечном элементе экономических исследований. Экономисты классической и гедонической школ, а также их коммунистических и анархических ответвлений основывали свои теории на отношении человека к природе, а институционализм основан на отношении че-

ловека к человеку». Это, по меньшей мере, неправда, ибо марксизм основан на приоритете социальности, а его предметные категории («труд», «стоимость», «товар», «деньги», «капитал») есть категории чисто социальные. В стоимости нет ни грана вещественного, — криком надрывался Маркс уже на седьмой странице «Капитала» [2]. Не читали. А если читали, то не поняли. А если поняли, то слухавили.

Коммонс пытается объяснить разницу между доинституционализмом и институционализмом: «Наименьшей единицей измерения классической школы был товар, произведенный с помощью человеческого труда. Наименьшей единицей измерения гедонической школы был такой же или подобный ему товар, обладаемый конечными потребителями. Первый подход представляется объективным, второй — субъективным. Результатом же, в любом случае, была материалистическая метафора автоматического равновесия, аналогичного океанским волнам, но персонафицированного как “поиск их собственного горизонта”. Но наименьшей единицей измерения институциональной экономики является единица деятельности — транзакция с ее участниками. Транзакции вклиниваются между трудом экономистов-классиков и удовольствием гедонистов просто потому, что общество контролирует доступ к силам природы, и транзакции являются не «обменом товаров», а отчуждением и приобретением между индивидуумами прав собственности и свободы, созданных обществом, которые поэтому должны быть обговорены сторонами до того, как труд начнет производить что-либо, или потребители смогут потребить, или товары смогут быть реально обменяны».

«Так как институциональная экономика носит поведенческий характер, и в этом смысле под поведением понимается не более чем поведение индивидуума

во время участия в транзакциях, институциональная экономика должна анализировать экономическое поведение индивидуумов. Выбор может быть добровольным или принудительным — установленным другим индивидуальным или коллективным действием» [1, р. 654]¹.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Commons J.R.* Institutional Economics // *The American Economic Review*. Vol. 21. № 4. (Dec. 1931). P. 648–657.
2. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23.

¹ О других сторонах институционализма как направления «экономической» науки можно судить, например, по следующим высказываниям Коммонса:

«Каждый выбор, как это следует из проведенного анализа, является трехмерным актом, который в то же время является исполнением, уклонением и воздержанием. *Исполнение* есть применение власти над природой или другими, *уклонение* есть ее же применение не по назначению, в то время как *воздержание* есть применение не всей полноты власти, кроме кризиса, но применение в ограниченной степени чьей-либо возможной духовной, физической или экономической власти. Таким образом, из воздержания возникает доктрина нерациональности, в то время как исполнение означает либо оказание услуги, либо уплату долга, а уклонение есть невмешательство с исполнением, воздержанием или избеганием других. Каждое из вышеперечисленных качеств может быть как обязанностью, так и свободой, с вытекающими отсюда правами или дискредитацией других, и каждое из них может быть осуществлено силой, позволением или же ограничено коллективным действием (согласно рабочим правилам этого особого случая). Если институцио-

нальная экономика волевая, то для институциональной психологии необходимо сопровождать ее. Это психология сделок (транзакций), которая может быть названа переговорной психологией. Почти все исторические психологии – индивидуалистические, потому что они занимаются взаимоотношением человека с природой или с другими индивидами, к которым относятся не как к правовым гражданам, а как к объектам природы без прав и обязанностей. Это является реальностью от Локкея сору психологии, идеалистической психологии Беркеля, скептической психологии Юма, психологии Бентама, основанной на удовольствии и боли, гедонической управленческой психологии, прагматизма Джеймса, бихевиоризма Ватсона и недавней психологии Гештальта. Все эти психологии индивидуалистические, за исключением социалистической психологии Девея. Но психология транзакций – это психология переговоров. Каждый участник пытается воздействовать на других по средствам исполнения, уклонения и воздержания. Каждый участник модифицирует поведение других в большей или меньшей степени. Это психология бизнеса, потребления, зако-

нодательной власти, судов, торговых ассоциаций, торговых союзов. В современной интерпретации она превращается в уговоры, принуждение к торговым сделкам, в приказы и послушания управленческих сделок или в аргументы и защиты снабженческих (нормированных) сделок. Все это переговорная психология. По наблюдениям можно сказать, что все это бихевиористская психология.

Но это только названия и описания. Научное понимание переговорной психологии ограничивается минимальным количеством признаков, то есть сходство причин результатов или целей находится во всех сделках, но в различной степени. Первое – личность участников, которая, несмотря на признанное качество экономических теорий, является совокупностью различий среди индивидов в их силе убеждения (побуждения) и их реакции на убеждения и санкции.

Переговорная психология – это психология сделок, которая предлагает побуждения и санкции, соответствующие различным личностям, и нынешние обстоятельства дефицита (редкости), эффективности, ожидания, рабочих правил и ограничивающих факторов» [1].

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ВТОРИЧНОСТЬ НОВОГО МИФА?

(Возможности и пределы
институциональной
экономики)

В.В. ВОЛЬЧИК

кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Ростовский государственный университет

Настоящая статья является, во-первых, своего рода ответом на критику институционального направления экономического анализа, которая набирает силу вслед за широким увлечением идеями институционализма в российской академической среде. Во-вторых, описанием существенных особенностей познавательных инструментов институциональной экономики. В третьих, попыткой обозначить возможности и пределы современной институциональной экономики как исследовательской парадигмы.

ВОЛНА увлечения идеями институционализма в российской экономической среде постепенно переходит в фазу отката. Все большее число экономистов критически относится к возможностям институционального (вернее, в большинстве случаев, — неоинституционального) анализа адекватно ответить на вопросы, которые возникают перед отечественными исследователями. С другой стороны, идеи институционализма утонули в неумелых попытках скрестить его с «традиционной российской политической экономией». Такой симбиоз проявляется чаще всего в заимствовании фразеологии институционализма — без какого-либо теоретического переосмысления синтезируемых сторон, без реального применения моделей и теоретического аппарата институциональной экономической теории.

I

При написании статьи не ставилась цель дать обзор современных течений институционализма: от «старого» или «оригинального» (OIE) до неоинституционализма и новой институциональной экономики (NIE). Не вдаваясь в методологические различия между ветвями институционализма, автор хотел бы осмыслить возможности институционального подхода к экономике. Самым плодотворным приемом для выполнения этой задачи нам представляется полемика с критиками. И начнем ее с критики центрального положения помещенной выше статьи О.Ю. Мамедова, в которой автор отмечает: «Институционалисты же считают, что экономический рост зависит от качества, структурированности и информативности экономических (и общественных) институтов. Отсюда делается вывод, что вместо опротивевшей всем односторонности и каузальности политико-экономического подхода — радующая безбрежность и **невнятность мно-**

гофакторного анализа. К названным факторам можно было бы добавить еще пару десятков, и еще пару, и возразить-то было бы нечего, ибо — если встал на путь безбрежности, то чем безбрежнее, тем лучше. Но **соответствует ли институциональный подход объективной природе экономики** — вот основной методологический вопрос, вот основной методологический упрек, адресуемый институционалистам, опровержением которого они заняты с момента своего появления».

Безусловно — чем больше факторов учитывается в модели, тем она ближе к действительности, но и, соответственно, сложнее. Упрек институционализму за излишнюю «многофакторность» справедлив, но модели институциональной экономики нужно воспринимать как компромисс — между экономикой «классной доски», представленной в неоклассике, и всеохватывающими описаниями экономических историков. Хотя, если внимательно прочесть современные российские научные экономические журналы, то большинство статей будет отнесено все-таки к новейшей экономической истории.

Далее в критикуемой статье отмечается: «Известно, что в настоящее время, несмотря на всю модность институционализма, **в экономической теории все-таки по-прежнему доминирует концепция общего экономического равновесия.** В рамках этой концепции экономика рассматривается как бесконечная комбинация различных соотношений совокупного спроса и совокупного предложения. Однако, **по мнению институционалистов, в сфере экономики существуют такие важные области, где теория равновесия (моделирование спроса и предложения) не обеспечивает адекватного методологического подхода** к исследованию процессов и объектов. Экономические институты, дескать, — одна из таких сфер».

Да, безусловно, некоторые (но, конечно, далеко не все) течения институционализма признают факт неравновесности большинства экономических процессов, что требует новых аналитических инструментов. Вместе с тем другие экономисты, в основном приверженцы неинституционализма, прекрасно совмещают равновесные модели и институциональные ограничения, более того, строят модели институционального равновесия¹.

В той же статье О.Ю. Мамедова читаем: «Различие между политэкономией (научной экономической теорией) и институционализмом в том-то и состоит, что политэконом, уважая индивида, исследует обстоятельства, подчиняющие себе поведение этого индивида, тогда как **институционалист застрял на уважении к индивиду, приписывая ему «сверхобстоятельную» силу.**

Институционалисту кажется, что индивидуальный предприниматель может не считаться с циклическим характером движения капитала и не брать кредит, держа денежки про запас (или — не предоставляя свободные денежные средства в кредит). Однако вне индивида существует такая убедительная штука, как эффективность **общественной** организации производства. Эта эффективность включает кредитно-долговые отношения. И тот, кто не вступает в такие отношения, проигрывает. И можно не сомневаться, что если бы институционалист стал предпринимателем, он был бы немедленно накрыт волной кредитно-долговых отношений, не имея возможности даже выкрикнуть: «Не хочу вступать в кредитные отношения!» Потребность в денежных средствах носит для предпринимателя циклический характер: недостаток денежных средств в период, предшествующий реализации товара, сменяется их избытком в послереализационный период. В этом — ключ к

¹ Более подробно о модели институционального равновесия см.: [1; 2].

объяснению экономического поведения индивида».

Вышеприведенный отрывок несет критику не столько институционализма, сколько методологического индивидуализма. И здесь возникает фундаментальная проблема: может ли индивид изменять институты или они изменяются только эволюционно? Решить эту проблему можно в случае принятия точки зрения, что индивид может целенаправленно менять формальные институты, но такие изменения в конце концов наталкиваются на существующие неформальные нормы и институциональную среду как вектор развития системы. Поэтому, следуя логике О.Ю. Мамедова, предприниматель, «объективно» нуждающийся в кредите, должен соотносить свои потребности с «институциональным предложением в конкретном месте и в конкретное время». Инженерия формальных институтов (или — экзогенные институциональные изменения) является — при детальном рассмотрении — результатом взаимодействия индивидов, объединенных в группы специальных интересов [3], но эффективность действия таких групп должна рассматриваться с поправкой на инертность эволюционных институциональных изменений неформальных институтов¹. Поэтому мы должны признать, что любые экзогенные институциональные изменения являются не такими уж и внешними, а зависящими от пути предшествующего развития (path dependence)² институциональной среды и организационной структуры экономической системы. Зависимость от пути развития не может означать ничего большего, чем то, что вчерашний выбор является отправным пунктом для сегодняшнего. Трудность коренного изменения пути развития очевидна и

убеждает в том, что процесс познания, с помощью которого мы создаем сегодняшние институты, ограничивает будущий выбор. Институциональная структура строится на основе совокупности ограничений с учетом обратных изменений, которые влияют на наш выбор [8, с. 8].

Институционализм также подвергается критике за то, что он слишком либеральный, как в случае неоинституционализма в традиции Р. Коуза, или, наоборот, — критикуют за социалистические и коллективистские теории традиционного старого институционализма. Хотя на основании только одного признака либеральности или нелиберальности теории мы не можем судить о ее качестве и объяснительной силе. Здесь можно провести параллели с неоклассикой. Обычно неоклассическую доктрину отождествляют с либеральной рыночной идеологией по сравнению, например, с традиционным институционализмом, тяготеющим явно к социал-демократическим идеям. Но такой подход, видимо, не совсем верен. Если бы институционалистами называли всех тех, кто выступает за планирование и против рынка, то многие неоклассики оказались бы институционалистами [10, р. 320].

Одним из главных упреков в сторону институционалистов является тезис о том, что за сто лет они так и не договорились, что, собственно, является предметом их анализа. Для иллюстрации обычно приводится какое-нибудь определение института, например Дж. Коммонса. «Институт — коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» [11, р. 652]. Определение Дж. Коммонса, безусловно, акцентирует внимание на том, что институты являются продуктом коллективных действий, но — самое главное — они облегчают совершение транзакций, тем самым «освобождая и расширяя индивидуальное действие».

¹ См. подробнее исследование технологической и институциональной инерции: [4].

² См. подробнее в литературе по данной проблеме: [4–9].

II

Итак, какое определение институтов будет наиболее удовлетворительным? Возможно, поиск эталона состоялся. Ниже приводятся два определения институтов Д. Норта и А. Грифа.

Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [12, с. 73].

Институты в рамках исторического сравнительного институционального анализа (НСИА) понимаются как не технологически определенное принуждение, которое обуславливает социальное взаимодействие и обеспечивает стимулы для поддержания регулярности поведения [13, р. 80].

Внимательное рассмотрение приведенных определений позволяет выделить основные значимые элементы этого понятия: 1) норма, правило; 2) повторяющееся взаимодействие, на которое оно направлено и которое оно структурирует; 3) механизм принуждения (enforcement), обеспечивающий выполнения правила.

В сообществе экономистов непонимание — частый гость. Одни экономисты сетуют на то, что их идеи были неправильно поняты¹, другие мультиплицируют это непонимание. В частности, непонимание возникает, когда исследователи говорят на «разных языках», поэтому мы должны выяснить, что же изучает институциональная экономика и какие методы для этого используются.

Рассматриваемые в данной статье вопросы актуализируют поиск наиболее полного определения предмета институциональной экономики. Среди множества определений мы выделим три.

¹ Например, Коуз неоднократно подчеркивал в своих работах, что Коузианский мир с нулевыми транзакционными издержками совсем не то, о чем он писал в своих знаменитых и широко цитируемых статьях. См., например: [14, 15].

Первое принадлежит Лайонелу Робинсу, хотя он не употребляет термин «институциональная экономика»: экономическая наука изучает определенный тип социального поведения, обусловленный институтами индивидуалистической рыночной экономики [16, с. 19].

Второе (хоть и в неявной форме) принадлежит Уолтону Гамильтону: неоклассики пренебрегают влиянием, которое оказывает система институтов... там, где они ошибаются, институционалисты ведут успешные исследования... неоклассики должны разглядеть в многообразии институциональных ситуаций, нарушаемых индивидуумами, основной источник различия в их поведении [17, р. 318].

Последнее определение является более современным и принадлежит Р. Коузу. Экономисты имеют следующий предмет исследований: мы изучаем, как работает экономическая система, система, в которой мы получаем и тратим наши доходы. Благополучие человеческого общества зависит от изобилия товаров и услуг, а это, в свою очередь, зависит от продуктивности экономической системы. Адам Смит объяснил, что продуктивность экономической системы зависит от специализации (он назвал это разделением труда), но специализация возможна только в том случае, если существует обмен, — и чем ниже издержки обмена (транзакционные издержки, если желаете), тем больше будет специализация, и тем выше продуктивность системы. Но издержки обмена зависят от институтов, которые существуют в стране: от ее системы права, политической системы, социальной системы, системы образования, культуры и так далее. Фактически, это те институты, которые управляют экономической системой, и именно они представляют интерес для экономистов, изучающих «новую институциональную экономику» [18, р. 72].

Коуз указывает, что на развитие новой институциональной экономики повлияли не только работы известных

экономистов (таких, как О. Уильямсон, Х. Демсец, С. Чен), но и ученых, работающих в других областях знания: в праве, антропологии, политологии, социобиологии и других дисциплинах [18, р. 72].

Развитие неоклассической парадигмы демонстрирует отказ от всяческих нормативных или институциональных ограничений в основных моделях. Поэтому по сравнению с ортодоксальной неоклассической Марксистская политическая экономия, Австрийская и Неоавстрийская школы, Фрайбургская школа гораздо ближе к институционализму. Но это не говорит о том, что в рамках указанных школ есть очень много общих теорий или подходов к анализу хозяйственной действительности. Например, в рамках марксистской политической экономии и Неоавстрийской школы большое внимание уделяется проблеме частной собственности, но только их подходы к анализу ее места и роли в экономических процессах диаметрально противоположны.

Теперь необходимо кратко остановиться на основных методах, используемых в институциональной экономике¹.

Наиболее используемыми в институциональной экономике являются методы: сравнительного (компаративистского) анализа, исторический, аналитических моделей микроэкономики.

Авнер Грифф, рассматривая исторический и сравнительный институциональный анализ (*historical and comparative institutional analysis* (HCIA)), акцентирует внимание на его связи со смежными теоретическими направлениями в экономической науке. Исторический и сравнительный институциональный анализ (HCIA) является историческим, будучи попыткой исследовать роль истории в фор-

мировании, сохранении и изменении институтов; он является сравнительным, так как стремится к пониманию через сравнительное изучение пространственно-временных взаимодействий; и он является аналитическим, поскольку в эмпирическом анализе явно полагается на специфические микромодели. Сущность исторического и сравнительного институционального анализа (HCIA), таким образом, заключается в изучении факторов, детерминирующих (определяющих) релевантные правила игры, сил, которые делают эти правила самовыполняющимися, и самообеспечивающегося принуждения к поведению, которое появляется в границах этих правил. Например, устанавливаемые государством правила, ценности или социальные нормы, которые фактически ограничивают поведение, рассматриваются скорее как результат, а не как экзогенный фактор [13, р. 80].

Метод старого институционализма (OIE) отличается от методов экономики мэйнстрима меньшей зависимостью от эконометрической проверки дедуктивно выведенных гипотетических обобщений. Взамен OIE полагается больше на сравнительный метод, развитый в антропологии для сбора информации, и исследование обобщений относительно экономической активности социальных групп [19, р. 236].

Отдельные представители институционализма (его либерального крыла) также используют методы, присущие Австрийской школе, например, каузальный и генетический (в противоположность функциональному — Вальрас и неоклассика). Этот метод предполагает абстракцию и гипотетическую реконструкцию. Это значит, что мы должны мысленно проследить, шаг за шагом, каким образом индивидуальные взаимодействия приводят к возникновению рассматриваемого феномена [20].

Среди формальных математических методов в институциональной экономике наиболее широко используются методы теории игр.

¹ В рамках неоинституционализма как части неоклассики используется стандартная методология и модели, поэтому нет причин останавливаться на этом подробнее. Приведенные методы отражают авторское видение и не могут претендовать на всеобщность использования в рамках институциональной экономики.

В среде экономистов можно встретить непонимание в вопросе о том, кого можно отнести к исследователям, работающим в области институциональной экономики. Например, относятся ли к ним некоторые ученые, занимающиеся экономикой организации отрасли (Industrial Economics). В чем природа такого непонимания? По нашему мнению, здесь существует несколько причин:

- 1) терминологическая путаница;
- 2) диффузия областей интересов отраслей экономического знания;
- 3) неопределенность предмета институциональной экономики;
- 4) междисциплинарность институционального подхода;

Многих экономистов с одинаковым успехом можно отнести и к неоклассикам, и к институционалистам. Например, одного из основателей теории общественного выбора К. Эрроу в учебной и научной литературе часто причисляют к институционалистами, хотя с таким же успехом его можно назвать видным представителем неоклассического направления (модель общего равновесия Эрроу–Дебре).

Нет четких границ и внутри самой институциональной теории. Если взять любое направление институционализма, например теорию прав собственности, то многие работы можно отнести одновременно и к неоинституционализму, и к экономике и праву (Law and Economics), и к эволюционной экономике. Поэтому можно сделать вывод о том, что все классификации имеют скорее учебный характер и мало помогают в понимании сущности институционального подхода в экономике.

III

Институциональная экономика гораздо меньше ориентирована на построение моделей, имеющих предсказательную силу¹. В противоположность этому

¹ Хотя, как заметил Дж. Ходжсон, не все институционалисты согласятся с этим утверждением. См.: [10, p. 318].

она ориентирована на объяснение динамических качественных изменений в хозяйственном устройстве. Один из примеров такого подхода можно найти у представителей направления, изучающего зависимость от предшествующего развития (path dependence). Применение этого подхода позволяет пойти дальше обычного анализа статики проблем возрастающей отдачи с помощью исследования динамического процесса «отбора» равновесия из множества кандидатов, посредством взаимодействия экономических сил и случайных «исторических событий». Это показывает, как динамически возрастающая отдача может обуславливать то, что экономика постепенно замыкает сама себя в результате выбора не обязательно превосходящей альтернативы, трудно изменяемой и не всегда предсказуемой заранее. При возрастающей отдаче конкуренция между экономическими целями — в этом случае технологиями — принимает эволюционный характер, с «эффектом основателя» — механизмом, сродни такому же в генетике. «История» становится важной в той степени, в которой технологическое развитие экономики зависит от незначительных событий и не зависит от решения, моделируемого наблюдателем. Поэтому может стать невозможным предсказание разделения рынка с любой степенью уверенности. Это убеждает в том, что могут быть теоретические пределы, также как и практические, для предсказуемости экономического будущего [5, p. 128].

Очевидно, существует определенная схожесть механизмов институциональных и технологических изменений. И хотя необходимо проводить различия между технологически обусловленными правилами и собственно социальными институтами, исследование механизмов технологических и институциональных изменений позволяет сконцентрировать внимание на общих моментах качественной динамики. Особую роль здесь игра-

ет учет факторов зависимости от предшествующего развития (path dependence). В литературе есть несколько подходов к проблеме зависимости от предшествующего пути развития, но все они так или иначе связаны с неэргодичностью стохастических процессов в экономике, возрастающей отдачей (или экономией от масштаба) тех или иных институтов и технологий.

Технологии также входят в круг изучения отдельных направлений институционализма, но, в отличие от неоклассики, в которой под технологией обычно понимается способ взаимосвязи факторов производства (часто оцениваемый количественно), в институциональной и эволюционной экономике под технологиями понимается скорее совокупность правил, навыков и умений, соответствующих определенным условиям хозяйствования и производства тех или иных видов продукции.

Норт утверждает, что для успешной разработки теории институциональных изменений потребуются не только теория государства и теория демографических изменений, но еще и теория поведения в сфере идеологии, и теория технологических изменений. До сих пор изучение некоторых из этих факторов изнутри имело лишь ограниченный успех [21].

Если организации — перечислим хотя бы некоторые: фирмы, профсоюзы, фермерские ассоциации, комитеты Конгресса, — направляют свои усилия на непродуктивную деятельность, это значит, что институциональные ограничения создали такую структуру стимулов, которая поощряет именно такую деятельность. Бедность в странах «третьего мира» царит потому, что институциональные ограничения в этих странах стимулируют такие политические/экономические решения, которые не благоприятствуют продуктивной деятельности [22, с. 141–142].

В нашем понимании рынок является нейтральным, спонтанным механизмом координации и отбора. Исходя из предпосылки, что рынки нейтральны, можно сформулировать правило: в результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации, и начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками.

Здесь необходимо определенное уточнение. Начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. Следовательно, как показал Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия [5, р. 116–131]. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур [4, р. 325–338] могут, в зависимости от различных факторов, приводить систему к ситуации расширения и свертывания обменов.

В заключение кратко обозначим возможности и пределы институциональной экономики как исследовательской программы.

Что может институциональная экономика и за счет чего это достигается:

1) приблизить экономические модели к действительности путем включения в анализ влияния институциональной среды. Обычно модели, используемые институционалистами, менее формализованы по сравнению с неоклассическими;

2) объяснить качественную экономическую динамику, в частности особенности институциональной трансформации экономических систем, а также эволюционные экономические и технологические процессы. Это достигается за счет включения в экономический анализ инструментов из смежных наук: биологии, истории и даже термодинамики;

3) обеспечить более полное понимание роли индивидуумов в формировании институциональных структур.

Чего, по нашему мнению, институциональная экономика не может:

1) предсказывать конкретные экономические события;

2) давать нормативные суждения по поводу экономической политики, а также разрабатывать подробные планы институциональной инженерии;

3) служить прямым руководством для ведения тех или иных видов предпринимательской деятельности.

Институционализм упрекают за то, что он не дает ответов на все вопросы, возникающие перед исследователями, в противоположность неоклассике, которая такие ответы дает. И никого не волнует, что большинство ответов в стиле мэйнстрима бывают малоудовлетворительны (или значимы при очень жестких ограничениях), главное — они есть. Коуз писал: «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» [14, с. 62]. Формирование исследовательской программы институционализма предполагает создание четких теоретических конструкций, объясняющих большинство экономических проблем, но есть ли смысл отвечать на вопросы, ответов на которые не существует, тем самым уподобляясь коузианским «государственным экономистам»?

В экономической науке специализация, видимо, тоже есть залог развития и

прогресса. Но специализация в науке также только тогда имеет смысл, когда существует обмен. Обмен идеями и моделями между различными экономическими школами — вещь необходимая, особенно в обществе, которое долгое время было закрытым. Со временем идеи институциональной экономики, возможно, станут классическими и возникнут новые теории, которые кто-то назовет «вторичными», потому что так называемая «вторичность» — это тоже признак развития!

ЛИТЕРАТУРА

1. Малахов С. В защиту либерализма // Вопросы экономики. 1998. № 8.
2. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 5.
3. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.
4. Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History. Vol. 52. № 2 (Jun. 1992). P. 325–338.
5. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar. 1989. Vol. 99. № 394. P. 116–131.
6. Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
7. Paul A.D. Path Dependence, its critics, and the quest for historical economics. Stanford, CA: Economics Department, Working Paper № 00-011. 2000.
8. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Минск: Пропилеи, 2000. Вып. 4.
9. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review. Vol. 75. № 2. P. 332–337.
10. Hodgson G.M. What is the essence of institutional economics? // Journal of Economic Issues. Jun 2000. Vol. 34. Issue 2. 320.
11. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21.
12. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. М., 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

13. *Greif A.* Historical and Comparative Institutional Analysis // *The American Economic Review*. Vol. 88. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association. May 1998. P. 80.
14. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993.
15. Природа фирмы / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М., 2001.
16. *Робинс Л.* Предмет экономической науки // *THESIS*. Т. 1. Вып. 1. Зима 1993. С. 19.
17. *Hamilton W.H.* The Institutional Approach to Economic Theory // *American Economic Review* 9. Supplement (1919). P. 318. (Цит. по: *Hodgson G.M.* Op. cit. P. 317.)
18. *Coase R.* The New Institutional Economics // *The American Economic Review*. Vol. 88. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1998). P. 72.
19. *Stanfield J.R.* The scope, method, and significance of original institutional economics // *Journal of Economic Issues*. Lincoln. Jun 1999. Vol. 33. Issue 2. P. 236.
20. Панорама экономической мысли XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини и И. Стюарта. СПб.: Экономическая школа, 2002.
21. *North D.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: W.W. Norton. 1981. Ch. 6. (Цит. по: *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 45.)
22. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 141–142.

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

СОВРЕМЕННАЯ ЗАПАДНАЯ СОЦИОЛОГИЯ (аналитический портрет)

В.И. КУРБАТОВ

доктор философских наук, профессор,
зав. кафедрой теоретической социологии,
декан факультета социологии и политологии
Ростовского государственного университета

Создание портрета современной западной социологии предполагает системность основных направлений развития социологической науки в XX в.; выявление основных научных школ, имен, их представляющих; характеристику конкретного исторического фона; специфику социологического дискурса; изучение соотношения национальных школ и мирового развития социологии.

СОЗДАНИЕ точного портрета современной западной социологии — это задача большого масштаба всей историко-социологической рефлексии. Решение этой задачи предполагает систематичность изложения основных направлений развития социологической науки в XX в., выявление основных научных школ, имен, их представляющих, сопряжение всего этого в контексте мультипарадигмальности, конкретного исторического фона, специфики социологического дискурса, соотношения национальных школ и мирового развития социологии, идейных предпосылок конкретных социологических концепций, их фундаментального содержания, прагматического смысла, практически-прикладного использования и их влияния на последующий ход развития социологических исследований.

Вместе с тем, что развитие науки не имеет границ, в современной западной социологии существуют национальные социологические школы. Можно непосредственно указать на американскую, французскую, немецкую, английскую, польскую и другие в качестве национальных социологических сообществ. Речь, конечно, идет не только об используемом в социологии национальном языке, хотя это, безусловно, важный показатель существования национальной социологии. В данном случае важно подчеркнуть наличие признанных в каждой стране своих социологических авторов и концепций, которые также известны, признаны и используются за рубежом.

Достаточно заглянуть в учебники по истории социологии и современной

социологической теории, как становится ясно, что считается достижением современной мировой социологии. Сложился некий молчаливо признаваемый список имен и концепций, начинающийся с предклассиков и классиков: О. Конт, Г. Спенсер, К. Маркс, Э. Дюркгейм, М. Вебер, П. Сорокин — и заканчивающийся нашими современниками: Ю. Хабермас, Д. Александер, Н. Луман, Э. Гидденс, П. Бурдьё, А. Турен и др. Часто этот почетный каталог заполняется в зависимости от вкусов и пристрастий аналитика. Тем не менее есть несколько стратегических идей, переплетающихся друг с другом, которые помимо чьего-то вкуса и предпочтения, сложившейся конъюнктуры и образовательных стандартов характеризуют реальное взаимодействие современных социологических направлений в различных регионах мира.

Так, важной задачей социологии всегда была проблема совпадения и расхождения индивида и социального мира. Изменчивость и динамичность этого процесса является одним из критериев развития социума и индивида в этом социуме. Видимо, бытие современной социологии во многом заключается в том, что она стремится охватить этот динамический процесс и в то же время постоянно утрачивает возможность схватить текучесть происходящего. Тогда социология начинает вполне обоснованно, и в то же время достаточно произвольно, структурировать реальность, т.е. онтологизировать социальный мир, стремясь в категориальной сетке «заморозить» и остановить эту мимолетную процессуальность. Отсюда, очевидно, и возникают школы и направления, о которых и идет речь.

Другой стержневой линией социологии является социальное развитие. Оно предстает в разных гранях: изменение социальных структур и функций этих изменившихся структур, изменение социальных ценностей и социальных

смыслов, изменение ролей социальных субъектов и изменение самих социальных субъектов, изменение социальных конвенций, новое наполнение и новая процессуальность и турбулентности социальных конфликтов. Соответственно тому, как понимается социальное развитие, и формируются объяснительные модели в рамках тех или иных социологических школ.

При всем при этом социология обрела общественно признаваемый статус некоего социального оракула, прогнозирующего метаморфозы общественного мнения, социальные оценки деяний политических деятелей, вероятные пути социального развития, исходы выборных кампаний и т.п. Более того, она облеклась в строгие организационные формы и стала почти что социальным институтом. Трудно сказать, что при этом она утратила; может быть, наивность социально-философского откровения, может быть веру в способность разрешать ключевые социальные проблемы, может быть, энциклопедизм, на смену которому пришла социологическая специализация.

В отличие от глобальных систем времен начала социологии возникла автономизация и даже замкнутость социологических представлений в рамках выдвигаемых учеными концепций, что стало необходимым атрибутом нынешнего мира социологии. Такая ситуация не является типичной только для социологии. Она всегда возникает в условиях кризиса науки, кризиса ее дискурса, который все в меньшей мере способен изобразить новые социальные процессы, многоцветную палитру социальных и культурных взаимодействий. Социология, как уже было сказано, неизбежно запаздывает и всегда лишь догоняет реальность созданием описательного и, тем самым, конструктивного и проективного словаря социального рельефа, характерного для конкретных обществ. Когда назревает потребность подвести

имеющийся социологический дискурс под некий общий знаменатель глобального образа человеческой истории, то столкновение социологических парадигм ведет не к позитивному синтезу, а скорее рождает негативный синтез. Отвергаются неприемлемые постулаты и описания, а принятые положения приходят в состояние рассогласования между собой. Скажем, феноменологическая концептуализация с трудом увязывается с функционалистским объяснением, символический интеракционизм мало согласуется с интерпретативной методологией, критическая социология входит в рассогласование с социологией познания, а концепции социального обмена не вписываются в теории индустриального и постиндустриального общества. Иными словами, противоположные дискурсы порождают конфронтацию, но не дополняют друг друга. Понятийный аппарат «своей» концепции выдается за подлинный, а дискурс «чужой» доктрины в рамках соперничества подвергается критике, выставляется как метафорический, маскирующий реальность. Истина и правда социологического дискурса содержится, согласно такому подходу, в какой-либо одной концепции. Признание правомерными всех или основных концепций (и, соответственно, их дискурса) приводит к накоплению разноречивых выводов по одной и той же проблеме и ослабляет эвристичность каждой из них. Налицо противоречие современного социологического знания, которое не разрешается простым принятием предпочитаемых социологических концепций, поскольку оно сводится к апологетике отдельного социологического дискурса, т.е. к «парцеллярному» социологическому мышлению.

Мультипарадигмальное состояние социологии отражает общую ситуацию взаимодействия и смены парадигм в науке, описанную Томасом Куном. Конечно, в естественных науках это выражается несколько иначе, чем в социальных

науках вообще и в социологии в частности, но тем не менее имеется и много общего. Отличием является то, что в естественных науках парадигмы, возникающая из потребности привести научное мировоззрение к новому методологическому, эвристическому и систематическому единству, фундируют познавательный процесс, а в социологии они проистекают из совершенно различных по своей плюралистичности и эклектичности посылов и приводят к концептуальному хаосу. Возникшие и существующие подобные парадигмы своим познавательным и нормативным смыслом определяют как поведение социологов, стремящихся разрешить свои исследовательские задачи, так и оценочное отношение к социологии. Но предвещает ли, подобно естественным наукам, существующий концептуальный хаос научную революцию в социологии? Думается, что в отличие от естествознания, в котором новые парадигмы являются объединенным мощнейшим катализатором научного роста, в социологии мультипарадигмальность ее современного состояния выступает средством концептуального размежевания и доктринального противостояния. По сути, сегодня западная социология представляет собой множество различных концептуальных схем, не подпадающих под объединяющие принципы общетеоретической методологии, производных от совершенно разных оснований, описывающих социальный ландшафт доступными им средствами (от психоаналитической и бихевиористской терминологии до структурно-функциональных концептов и математических методов). Каждый из подходов, претендующих на единственно правильное видение социальной панорамы, выступая единственной альтернативой всем остальным подходам, на самом деле является некоторой виртуальностью, т.е. одним из возможных способов объяснения социального мира. В соответствии с этим вся современная запад-

ная социология выступает как некий спектр различных интеллигентных виртуальностей. И это характеризует еще одно противоречие, связанное с тем, что локальные социологические сообщества, исповедующие различные парадигмы, институционализируются как лаборатории и институты, центры анализа общественного мнения и прогностические центры, учебные и исследовательские учреждения и выступают своеобразным социальным институтом. Подобное институциональное процветание, безусловно, способствует размыванию межпарадигмальных зазоров различных школ и направлений в социологии и создает условия для существования некоторого социологического контроля динамики состояния социума. Вместе с этим оказывается, что, являясь мультипарадигмальным, социологическое сообщество объединяется институционально, остается при этом концептуально расколотым. Эта виртуальность социологии выражает собой политеоретичность и полисемантическую социологическую дискурсивность, лексический анархизм и размежевание на уровне «социологической парадигмы».

Надо полагать, что подобная методологическая ситуация в социологии и, как следствие, слабая продуктивность различных концепций обусловлены в первую очередь кризисом внесоциологических, общенаучных критериев современного социального знания, и социологического в частности.

При указанной методологической и эвристической неуверенности, социологи продолжают судить о реалиях жизни социума, оценивая ее и давая краткосрочные и долгосрочные социальные прогнозы и предсказания. Наличие институционализированной социологической базы делает такие прогнозы почти что указаниями на необходимые векторы общественного развития. Нередко при этом представители социологического сообщества присваивают себе право

моральной оценки текущей политики, нравов, человеческих поступков. Выходит так, что социолог судит о реальности социума на основе «первородного права своей профессии» и достаточно произвольно сконструированной им самим метафорической понятийной сетки, связанной с им самим выбранной для себя предметной областью. Противоречие между методологическим производом различных концепций и современным унифицированным положением социологии почти как сложившейся государственно-бюрократической системы постепенно превращает последнюю в «PR-методику» и «манипулятивную технику», которая выражается в практике взаимного обслуживания социологов, общественности, политической, правовой, финансовой и экономико-хозяйственной власти. При этом представители различных социологических направлений предпочитают свои наблюдения выдавать за научно обоснованные предостережения и прогнозы «за» или «против» власть предержащих.

И это выражает еще один парадокс нынешнего бытия социологии. Поскольку ориентированность мультипарадигмальных теоретических социологических изысков имеет практическую направленность в манипулировании обществом и общественным мнением от имени общественных наук, постольку общество приобретает определенный иммунитет против всякого социального проектерства.

Равноценность разных стилей социологического дискурса признается сегодня многими. Между тем стилевое разнообразие не совпадает с типами социологического мышления. Социологический тезаурус растет, понятийный же ряд наращивается гораздо медленнее. Напор социологических метафор, многочисленных аналогий в научной литературе и публицистике обусловлен задачей емко и образно выразить реально наблюдаемый предмет (социальный

факт). Например, метафоры «социальное состояние», «социальное здоровье», «общество риска», «социальная динамика», «социальное конструирование», «социальное планирование», «общество модерна или постмодерна», «постсоветское общество» и ряд других требуют такого многословного понятийного толкования, что содержательная сторона данных обозначений заслоняет первоначальный замысел образно определить предмет. Разъяснение метафоры средствами социологического описания создает видимость постановки (и псевдораскрытия) серьезной проблемы, что превращает ее в достаточно искаженную «карту» социального ландшафта.

Парадокс современного социологического мышления заключается в искусственности социологической метафоры для объяснения социальной реальности. Это связано с тем, что всякие концепции, претендующие на объективность наблюдения, кроме всего прочего, требуют адекватных форм описания, истолкования, экспликации, интерпретации и понимания. Но, подвергая сомнению такой тип мышления, необходимо отдать себе отчет в том, что без понятий, полных метафорически гибких смыслов и размытого со-

держания, невозможно вообще обрисовать наблюдаемые явления или вникнуть в суть поставленной проблемы. Это, видимо, связано с тем, что объект — изменчивая социальная реальность, представляет собой не единый, жестко ограниченный мир некоторого ограниченного неизменяемыми границами социума, а множество возможных социальных миров, среди которых один актуализирован, реален, а другие — суть его возможные, виртуальные альтернативы. Что, впрочем, не делает их менее реальными, чем реально актуализированный мир.

Соответственно этому, социологическое мышление должно быть амбивалентным, не претендующим на некую абсолютную истину. Социология, выпестовавшись из недр философии вообще и социальной философии в частности, приобретает некую строгость, логичность и прогностичность, но утратила философской диалогичности. И это, вероятно, одна из причин того, что мультипарадигмальность социологического дискурса, характеризует не «pro» и «contra» в разыскании истины, а противопоставление школ и направлений, каждое из которых претендует на то, чтобы быть истиной.

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

ПРОГРАММА И УЧЕБНО- МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО КУРСУ «ТЕОРИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ» (уровень бакалавриата)

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет – Высшая
школа экономики

Цель данной программы заключается в том, чтобы показать, каким образом действуют фирмы в современной экономике, их методы и способы принятия решений, последствия таких решений для экономики в целом и для отдельных рынков.

© Розанова Н.М., 2003

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Требования к студентам

Для успешного прохождения курса студентам необходимы базовые знания экономической теории в объеме курса «Микроэкономика-1» и «Микроэкономика-2», хорошее владение математическим аппаратом.

Учебная задача

В процессе обучения студенты развивают и углубляют навыки экономического анализа, учатся оценивать принятые фирмой экономические решения для разных типов рыночных структур. Предполагается развитие инструментария экономического анализа применительно к более глубокому исследованию рыночных структур, углубление понимания закономерностей функционирования отраслей, рынков и фирм, более полное изучение возможности и/или необходимости государственного регулирования отраслевой структуры, а также разные варианты управленческих решений применительно к различным рыночным структурам.

Методы проведения занятий: лекции и семинары. Основное внимание уделяется самостоятельной работе студентов и выполнению учебного проекта.

Формы контроля

- промежуточный контроль: 2 промежуточные контрольные работы; написание учебного проекта;
- итоговый контроль: письменный экзамен.

Итоговая оценка складывается из следующих компонентов:

Программа и учебно-методические материалы...

Вид работы	Процент оценки
Работа на семинаре	20
Промежуточная контрольная работа № 1	20
Промежуточная контрольная работа № 2	20
Учебный проект	20
Письменный экзамен	20

Шкала итоговой оценки

Процент от итога	Оценка
80–100	отлично
60–79	хорошо
45–59	удовлетворительно
Менее 45	неудовлетворительно

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ ЧАСОВ

№	Наименование темы	Аудиторные часы			Контрольные работы	Самостоятельная работа	Всего часов
		Лекции	Семинарские занятия	Всего			
1	Подходы к анализу рыночных структур, рынок и его границы. Факторы, определяющие структуру рынка	2	2	2		2	4
2	Фирма и рынок	2	2	4		4	8
3	Потери от монопольной власти на рынке	2	2	2		2	4
4	Барьеры входа на рынок и динамика рынка	2	2	4		2	6
5	Доминирующая фирма на рынке	2	2	2		2	4
6	Некооперативные взаимодействия крупных фирм	2	2	4		4	8
7	Кооперативные взаимодействия крупных фирм	2	2	2		4	6
8	Контрольная работа № 1				2		2
9	Ценовая дискриминация и ценовая политика фирмы	2	2	4		4	8
10	Рынки с монополистической конкуренцией	2	2	4		2	6
11	Рынки с асимметричной информацией	2	2	4		2	6
12	Межвременное поведение фирмы	2	2	2		4	6
13	Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения	2	2	4		4	8
14	Отрасли естественной монополии	2	2	4		4	8
15	Государственная политика в отношении рыночных структур	2	2	4		4	8
16	Защита учебного проекта		2	2		6	8
17	Контрольная работа № 2				2		2
18	Экзаменационная работа				2		2
19	Всего	28	30		6	50	108

Экономический вестник Ростовского государственного университета ✧ 2003 Том 1 № 1

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Введение. Подходы к анализу рынков и поведения фирм в мировой экономической литературе. Чикагская и гарвардская традиции. Методы анализа рынков: основные элементы теории игр, микроэкономика, институциональная экономика.

2. Рынок. Установление границ рынка. Схема анализа рынка (отрасли). Типы рыночных структур. Показатели концентрации и рыночной власти фирмы.

3. Факторы, определяющие структуру рынка. Проблема разграничения рынка и отрасли в краткосрочном и долгосрочном периодах. Методика построения стандартного отраслевого классификатора.

4. Фирма как главный экономический агент. Фирма и рынок. Методы анализа фирмы. Виды фирм. Цели фирмы.

5. Совершенная конкуренция и монополия: сравнительный анализ поведения фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Потери от монополии: альтернативные варианты подсчетов.

6. Нестратегические и стратегические барьеры входа на рынок и выхода с рынка.

7. Динамика рынка. Показатели входа фирм на рынок, показатели выхода фирм с рынка. Новые фирмы как «туристы», а не как «иммигранты» в отрасли.

8. Поведение доминирующей фирмы на рынке. Ценовые и неценовые стратегии приобретения и сохранения доминирования. Эффективность и неэффективность доминирования.

9. Некооперативные взаимодействия крупных фирм. Равновесия Бертрана, Курно, Штакельберга. Роль фактора ограничения производственной мощности.

10. Кооперативные взаимодействия крупных фирм. Факторы стабильности картеля. Модель неполного картеля. Эффективный картель.

11. Ценовая дискриминация: виды, условия эффективности, последствия для общественного благосостояния. Ценовая политика фирм. Особенности ценообразования крупных и мелких фирм для разных типов рынков и отраслей.

12. Рынок с монополистической конкуренцией. Дифференциация товара как фактор конкуренции. Модель Бертрана с дифференцированным товаром. Модель Хотеллинга и ее разновидности. Модель Салопа. Реклама как фактор дифференциации.

13. Рынок с асимметричной информацией. Условия полноты и неполноты информации на современных рынках. Виды информационной асимметрии. Модель рынка с асимметрией в отношении качества товара. Неполнота информации в отношении цены товара. Модель рынка «ловушка для туристов».

14. Межвременное поведение фирмы. Парадокс Коуза и способы его разрешения.

15. Вертикальная интеграция: виды, причины, механизм, последствия для общественного благосостояния. Вертикальные ограничения: виды, причины, механизм осуществления, последствия для фирм и для общественного благосостояния. Франчайзинг как особый вид вертикальных ограничений.

16. Отрасли естественной монополии. Особенности технологии и стратегии естественных монополистов и олигополистов. Механизм регулирования отраслей естественной монополии.

17. Антимонопольная политика правительства. Правило разумности и закон как таковой. Особенности регулирования неконкурентного поведения фирм в США, Западной Европе и Японии. Добросовестная и недобросовестная конкуренция на рынке. Проблемы антимонопольного законодательства в России.

Планы семинарских занятий и занятий для самостоятельной работы студентов

Семинар 1

Типы фирм

Вопросы для обсуждения:

1. Исходная парадигма: «Структура — поведение — результативность». Позитивный опыт и критика. Гарвардская и

чикагская традиции в анализе поведения фирм на рынке. Какая связь существует (если существует) между различными подходами к анализу поведения фирмы в экономике? Чем вызвано наличие разных подходов к теории отраслевых рынков? Проанализировать положительные стороны и ограничения каждого подхода.

2. Институциональный подход с точки зрения трансакционных издержек. Причины существования рынков и фирм. Трансакционные издержки и издержки по управлению. Какую роль играют трансакционные издержки и издержки по контролю в определении границ рынка и фирмы, появлении разнообразных типов фирм?

3. Виды фирм с точки зрения внутренней структуры. Многообразие видов фирм как отражение взаимодействия трансакционных издержек и издержек по управлению (контролю). Какова относительная величина ТАИ и ИК для разных типов фирм?

4. Роль экономической теории отраслевых рынков для выработки стратегии и тактики поведения фирмы в разных рыночных структурах, классификации рынков, регулирования отраслевого поведения фирм, выработки оптимальной промышленной и отраслевой политики правительства. Каким образом правительство может регулировать деятельность рынка через регулирование объема информации, доступной для экономических агентов?

Цели фирм в рыночной и российской переходной экономике: сравнительный анализ

Вопросы для обсуждения:

1. Проблема максимизации прибыли как единственной цели фирмы в микроэкономике. «Удобство» данной концепции в теории и нереальность на практике. Фирма как совокупность поведенческих особенностей разных экономических агентов.

2. Цели акционеров. Противоречия между разными категориями акционеров.

3. Цели индивидуального собственника. Максимизация прибыли и ценность свободного времени.

4. Цели менеджеров. Темп роста фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Предложение фирмы в условиях неопределенности и риска. Проблема агента и заказчика. Методы контроля собственника за поведением управляющих.

5. Цели кредиторов. Проблемы выбора инвестиционного проекта.

6. Цели самоуправляющейся фирмы. Предложение самоуправляющейся фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

7. Цели фирмы в переходной экономике. Проблема сокращения выпуска на государственных предприятиях после приватизации. Государственное предприятие в рыночной экономике.

Семинар 2

Общий анализ рынка

Вопросы для обсуждения:

1. Схема анализа рынка: особенности прямых и обратных связей.

2. Фундаментальные условия отрасли (со стороны спроса и со стороны предложения). Роль базовых условий для развития структуры рынка.

3. Факторы структуры отрасли. Значение потенциальных экономических агентов (продавцов и покупателей) как фактора рыночной структуры.

4. Параметры поведения фирмы на рынке. Какие параметры в наибольшей степени отвечают целям отраслевого анализа в рыночной и переходной экономике? В каких случаях главную роль играет цена, в каких — объем выпуска фирмы, в каких — качество товара как параметры рыночного поведения предприятия? Каково влияние выбора фирмы на структуру рынка и его результативность?

5. Показатели функционирования отрасли (рынка). Дискуссия относительно

адекватных показателей результативности для разных отраслей и разных типов экономик. Эмпирические исследования эффективности рыночных структур. Какова взаимосвязь между фундаментальными условиями отрасли, структурой рынка, поведением фирмы и результативностью отрасли? Привести примеры для эффективных и неэффективных отраслей.

6. Факторы отраслевой политики государства. Каковы возможности государственной промышленной политики с точки зрения ее влияния на результативность отраслей экономики?

7. Проанализировать несколько отраслей (с разной рыночной структурой) по предложенной схеме.

Факторы, определяющие рыночную структуру

Основные понятия:

1. Эффект масштаба. Факторы, ограничивающие эффект масштаба. Роль транспортных издержек.
2. Эффект масштаба и вертикальная интеграция.
3. Технологические изменения и рост рынка.
4. Эффект разнообразия. Эффект масштаба производства на многих заводах.
5. Эффект увеличения стоимости капитала.
6. Эффект крупномасштабных методов стимулирования сбыта.
7. Стохастические факторы, определяющие структуру рынка.
8. Воздействие политики правительства.

Вопросы для обсуждения:

1. Чем можно объяснить широко распространенные различия рыночных структур, которые обнаруживаются в разных отраслях?
2. Нужен ли такой высокий уровень концентрации продавцов, какой отмечается во многих отраслях обрабатывающей промышленности?
3. За счет чего достигается эффект масштаба? Какие факторы могут его ограничивать?

4. Каким образом взаимосвязаны эффект масштаба (минимально эффективный выпуск) и внутренняя организация производства?

5. Какую роль в формировании рыночной структуры играют транспортные издержки и плотность распределения потребителей в пределах рынка сбыта?

6. В каких случаях вертикальная интеграция уменьшает величину минимально эффективного выпуска отрасли?

Семинар 3

Показатели концентрации и рыночной власти фирмы

Вопросы для обсуждения:

1. Прокомментируйте табл. 3.1 и 3.2 на с. 56–57 (Шерер). Что можно сказать об уровне концентрации в США?
2. В чем причина того, что одни параметры размера фирмы показывают более высокий уровень концентрации, чем другие? Какие же параметры нам использовать для анализа?
3. Проанализируйте роль крупного и мелкого бизнеса в экономике.
4. Реален ли народный капитализм? Приведите аргументы за и против этой точки зрения.
5. Какую роль играет создание ЕС в усилении или ослаблении уровня совокупной концентрации в Европе и в каждой отдельной европейской стране?
6. Какую роль играет диверсификация компаний в изменении уровня концентрации в стране?
7. Почему позиции лидеров отрасли являются, как правило, устойчивыми? Верно ли это правило для стран с переходной экономикой?
8. С начала XX в. и до конца 70-х гг. «скорость оборота» лидирующих компаний отрасли постоянно снижалась. Обсудите возможные причины этого явления. С начала 80-х гг. «скорость оборота» резко возрастает (табл. 3.4 на с. 66, Шерер). Как вы думаете, чем это было вызвано?

9. Зависит ли уровень концентрации в стране от формы организации промышленности? Прокомментируйте с этой точки зрения табл. 3.3 на с. 60 (Шерер).

10. Проанализируйте факторы «искажения» уровня совокупной концентрации в стране. Какую роль в этом процессе играет импорт?

Семинар 4

Совершенная конкуренция и монополия: сравнительный анализ общественного благосостояния

Вопросы для обсуждения:

1. Определение конкуренции. Аргументы в пользу конкуренции. Эффективность конкурентных рынков. Проанализируйте альтернативные концепции конкуренции. Конкуренция как поведение экономических агентов, конкуренция как структура рынка. Долгосрочные и краткосрочные аспекты конкуренции. Какая концепция, на ваш взгляд, наиболее удачно отражает состояние дел на рынках России?

2. Неэффективность монопольного ценообразования. Проблема второго наилучшего решения. Оценка потерь от монопольных эффектов: разные подходы. В чем заключается причина существования разных методов оценки потерь общества от монополии?

3. Чем отличаются потери экономики от монопольного поведения в краткосрочном и в долгосрочном периодах? Когда такие потери больше: если фирма является монополией только в краткосрочном периоде или если она господствует на рынке и в долгосрочном периоде?

4. В каких ситуациях с точки зрения общественного благосостояния лучше монополия, а в каких конкуренция? Может ли монополия быть более эффективной в отрасли, чем конкуренция? При каких условиях? В каких случаях потери от монополии могут быть минимальными? Равными нулю? Максимальными?

5. В чем заключается особенность монополии на рынках с экстерналиями? На рынках общественных товаров?

6. Каким образом нужно регулировать эффективную монополию?

Семинар 5

Барьеры входа в российской экономике: подсчет, оценка, выводы

Вопросы для обсуждения:

1. Общие тенденции в слияниях. Роль конгломерационных слияний 60-х гг. Мотивы слияний. Мотив монополии. Спекулятивный мотив. Обычный мотив.

2. Исследования последствий слияний: изменение курсовой стоимости акций; прибыльность до и после слияния, организационные структуры и поведение компаний после слияния. Политика государства в отношении слияний.

3. Определение барьеров входа. Способы входа в отрасль.

4. Сравнительный анализ возможных барьеров входа: концепции Бэйна, Стиглера, Демзеца. Проблемы эффективности.

5. Нестратегические барьеры. Абсолютное преимущество в издержках производства. Положительный эффект масштаба. Роль рынка капитала в создании барьеров входа на товарный рынок. Репутация. Роль накопления опыта функционирования в данной отрасли.

6. Стратегические барьеры. Лимитирующее ценообразование. Трудности выбора правильного уровня лимитирующей цены. Дифференциация товара. Качество товара. Реклама. Дополнительные инвестиции в оборудование. Роль незагруженных мощностей.

7. Динамика рынка. Статистика входа и выхода. Норма входа и норма проникновения на рынок. Корреляция между входом и выходом. Входящие фирмы как «туристы», а не как «иммигранты» рынка. Процесс входа: потенциальный и реальный вход.

8. Простая модель входа. Роль необратимых издержек.

9. Проанализировать барьеры входа в российской экономике.

10. Какую роль играют наличие значительных территориальных различий между регионами России и высокие транспортные издержки для создания барьеров входа на отраслевые рынки? Проанализируйте эту ситуацию с точки зрения модели ограничения входа на основе стратегии размещения предприятий.

11. Какие формы торможения входа на рынок и вытеснения конкурентов применяет мафия?

12. Есть ли связь между методами вторжения, входа и величиной транзакционных издержек рынка? Если да, то какая и в чем она проявляется? Если нет, то почему?

Поведение доминирующей фирмы

Вопросы для обсуждения:

1. Поведение доминирующей фирмы. Дуополия с однородным и дифференцированным товаром. В каких случаях мы считаем фирму, действующую на данном рынке, доминирующей? Какие критерии здесь применяются? Почему возникает доминирование?

2. Олигополия по Штакельбергу с *N* последователями. Модель Форхаймера.

3. Модель рынка доминирующей фирмы и фирм-аутсайдеров при сопоставимости их предельных издержек. Модель ценового лидерства. Каковы условия возникновения «ценового зонтика»? Для каких фирм возникает это явление?

4. Модель доминирующей фирмы с барьерами входа. Доминирующая фирма и свободный вход.

5. Сопоставление эффективности и потерь благосостояния рынков монополии и доминирующей фирмы.

6. Лимитирующее ценообразование в условиях недальновидной и дальновидной стратегий доминирующей фирмы. Модель «самоубийственного» ценообразования.

7. Неценовое поведение в условиях рынка с доминирующей фирмой. Дифференциация товара как фактор стратегического поведения доминирующей фирмы. Модель Ланкастера.

8. Каковы условия эффективности доминирующей фирмы с точки зрения общества? В каком случае потери общества выше: в условиях монополии или в условиях доминирующей фирмы? Почему?

9. Каким образом несовершенная информация и неопределенность экономической ситуации модифицируют поведение доминирующей фирмы, фирмы-аутайдера, олигополистов, действующих по Курно?

10. Какие формы принимает ценовое лидерство в переходной экономике?

Семинар 6

Олигополия внутри страны

Вопросы для обсуждения:

1. Открытые и тайные соглашения. Проблемы выработки и поддержания соглашений по цене.

2. Проблема выявления нарушений соглашений.

3. Лидерство в ценах: теория и практика в разных отраслях и странах.

4. Эвристическое ценообразование как инструмент координации поведения крупных фирм на рынке.

5. Фокальные точки и молчаливая координация. Потоки заказов, товарно-материальные запасы и координация в условиях олигополии. Может ли государственная макроэкономическая политика служить условием, способствующим координации олигополистов? Подумайте о возможности антиинфляционной политики в России как практики фокальных точек.

6. Раздел рынка. Организация совместного выпуска.

7. Какие условия необходимы, чтобы соглашения олигополистов по цене были эффективными? Как вы думаете, присутствуют ли эти условия в экономи-

ке России? Приведите примеры тайных или открытых ценовых соглашений, действующих на рынках России.

8. Кто выигрывает и кто проигрывает в случае картеля, стабилизирующего цену на рынке?

Олигополия на международных рынках

Вопросы для обсуждения.

1. Стратегические преимущества и недостатки национальной фирмы по отношению к зарубежной на внутреннем рынке, на международных рынках.

2. Роль валютного курса в укреплении позиции национальной фирмы на внутреннем рынке по отношению к зарубежной фирме.

3. Роль государственной внешнеторговой политики для усиления конкурентоспособности национальной фирмы как внутри страны, так и за рубежом.

4. Олигополия в международной торговле. Параметры мирового рынка как результат деятельности олигополистов.

5. Доминирующая зарубежная фирма против монополии на внутреннем рынке: результат введения импортного тарифа или импортной квоты.

Семинар 7

Ценовая дискриминация 1

Вопросы для обсуждения:

1. Виды ценовой дискриминации, встречающиеся на практике. Индивидуальная дискриминация. Групповая дискриминация. Продуктовая дискриминация.

2. Воздействие ценовой дискриминации на экономическое благосостояние. Воздействие ценовой дискриминации на распределение доходов, на экономическую эффективность.

3. Ценовая дискриминация и естественная монополия.

4. Воздействие ценовой дискриминации на конкуренцию. Особые проблемы географической ценовой дискриминации. Ценообразование на основе системы базисных пунктов и конкуренция. Пространственное ценообразование и эффективность.

5. Антитрестовская политика в отношении ценовой дискриминации. Аргументы в защиту дискриминаторов.

6. Межвременная дискриминация. Распределение спроса на товары с длительным сроком службы во времени. Дилемма Коуза. Способы предотвращения снижения прибыли в долгосрочном и краткосрочном периодах. Проблема лизинга или купли—продажи инвестиционных товаров. Планируемое устаревание товара.

Семинар 8

Ценовая дискриминация 2

Вопросы для обсуждения:

1. Проанализировать виды ценовой дискриминации, которые применяют российские и зарубежные фирмы в России и на международных рынках.

2. Подготовить сообщение о видах ценовой дискриминации на примере какого-либо рынка.

3. Прокомментируйте следующее высказывание:

«Наши цены должны гарантировать справедливую норму прибыли. Назначить более высокую цену — несправедливо для потребителей. Назначить более низкую цену — несправедливо для компании».

Каких предпосылок и ценностных суждений придерживается автор высказывания?

4. Компания А является трудоинтенсивной. Компания Б — капиталоемкой. Каким образом различия в структуре издержек повлияют на их политику ценообразования в следующих ситуациях:

- спад в экономике, повлекший за собой сокращение спроса;
- наличие неудовлетворенного спроса, который можно покрыть только за счет сверхурочной работы;
- предложение от крупного магазина купить товар со скидкой в 20%.

Семинар 9

**Квазимонопольное поведение
фирмы на рынке**

Вопросы для обсуждения:

1. Чем вызвано квазимонопольное поведение фирмы на рынке? Перечислите и проанализируйте все возможные факторы создания и поддержания рыночной власти фирмы на рынке. Какие из этих факторов в более сильной степени проявляются в России, а какие в странах с развитой рыночной экономикой? В разных отраслях?

2. Каким образом фирма использует дифференциацию товара для увеличения своей власти на рынке? Что может выступать в качестве фактора продуктовой дифференциации?

3. Каковы последствия монополистической конкуренции для общества в целом?

4. Каким образом правительство может и должно регулировать поведение фирмы — монополистического конкурента?

5. Каковы параметры рыночного равновесия в моделях пространственной дифференциации товара?

6. Какую роль в монополистической конкуренции играют фиксирование цен и/или фиксирование местоположения продавца товара?

7. Какие особенности присущи процессу формирования спроса и предложения при выборе наилучшей товарной марки?

8. Какую роль играет информация о качестве товара на рынке?

9. В чем заключаются специфические черты поведения фирм — производителей высококачественного товара на рынках с несовершенной информацией?

10. Каким образом фирмы и/или другие экономические агенты рынка могут устранить или усилить асимметрию информации относительно параметров товара?

Семинар 10

**Вертикальная интеграция
и вертикальные ограничения**

Вопросы для обсуждения:

1. Уровень концентрации покупателей. Двусторонняя монополия. Каким образом власть покупателя воздействует на параметры рыночного равновесия? В чем выражается власть покупателя? Есть ли различие в формах проявления власти продавца и власти покупателя?

2. Вертикальная интеграция и эффективность. Причины вертикальной интеграции: модель «двойной надбавки», модель трансакционных издержек, модель неопределенности, модель сокрытия налогов, модель внешних эффектов. Каковы причины стремления фирмы к вертикальной интеграции? Какие из этих причин действуют в наибольшей степени в странах с развитой рыночной экономикой, в странах с переходной экономикой, в развивающихся странах?

3. Вертикальная интеграция как источник монопольной власти. Действие уравнивающей силы и потребительские цены.

3. Двусторонняя олигополия. Перераспределение выгод.

4. Вертикальные ограничения: законодательный и экономический аспекты. Теоретическая проблема вертикальных отношений.

5. Контроль уровня розничных цен в теории и на практике.

6. Ограничительный франчайзинг. Ограничения покупки, ограничения продажи и взаимосвязанные продажи.

Семинар 11

**Антимонопольная политика
государства**

Вопросы для обсуждения:

1. Эволюция антитрестовского законодательства в развитых странах и России.

2. Закон по существу против правила разумности. Изучив опыт антитрестовского законодательства в США и других

развитых странах, проанализируйте аргументы за и против использования правила разумности или закона по существу в практике конкурентной политики России. Примите во внимание такие факторы, как отсутствие рыночного мышления у судей, трудности оценки экономических последствий фиксирования цен, быстроту смены экономических условий. Как отличить применение правила разумности от нарушения антимонопольного закона?

3. Олигопольное ценообразование и доктрина сознательного параллелизма. Лидерство в ценах. Цены торговых ассоциаций.

4. Проблема выявления и контроля цен, препятствующих конкуренции.

5. Каким образом, по-вашему, нужно относиться к практике фиксирования цен? Приведите аргументы в поддержку своей точки зрения. Является ли заключение профсоюзами коллективных договоров практикой фиксирования цен?

6. Возможно ли явление сознательного параллелизма в атомарных отраслях? А как это согласуется с фокальными ценами?

7. Можно ли трактовать торговые ассоциации в качестве средства сокращения асимметрии информации на рынке (через ее распространение среди членов ассоциации), а значит, усиления конкуренции?

Примерная схема учебного проекта

1. Выделить агентов рынка — продавцов и покупателей:

- предприятия — поставщики ресурсов;
- посредники;
- предприятия-переработчики;
- предприятия — потребители ресурсов;
- предприятия конечного и первоначального циклов производства;
- конечные потребители.

2. Оценить уровень концентрации на каждом этапе продуктовой цепочки.

3. Оценить эластичность спроса и предложения по цене на каждом этапе продуктовой цепочки.

4. Оценить фундаментальные условия отрасли (рынка). Какие из них оказывают наибольшее и наименьшее влияние на поведение фирм?

5. Оценить поведение фирм на рынке. Какие агенты (или фирмы) являются доминирующими? На чем основано их доминирование? Какие параметры рынка фирмы используют в качестве инструментов стратегии, а какие «берут» с рынка?

6. Оценить рыночную структуру рынка. Как определить границы рынка (отрасли)? Совпадают ли отрасль и рынок? Привести как можно больше аргументов в защиту вашей точки зрения.

7. Оценить результативность отрасли в целом.

8. Оценить эффективность государственной промышленной политики применительно к данному рынку. Нужно ли вмешательство государства в деятельность данного рынка (отрасли)? Какие меры особенно эффективны и крайне неэффективны для данной отрасли?

Образец контрольной работы

1. Несовершенство рынка можно объяснить:

- a. Неправильными действиями правительства.
- b. Технологией производства.
- c. Особенности отраслей.
- d. Стратегическим поведением фирм.

2. К недостаткам микроэкономического подхода к исследованию поведения фирм можно отнести то, что микроэкономика не учитывает:

- a. Стратегическое поведение фирм.
- b. Действие эффекта масштаба.
- c. Наличие потерь благосостояния от монополии.
- d. Эластичность спроса.

3. К фундаментальным условиям отрасли не относятся:

- a. Технология.
 - b. Местоположение покупателей.
 - c. Дифференциация продукта.
 - d. Размер заказов.
4. Пищевая промышленность относится к:
- a. Трехразрядной отрасли.
 - b. Двухразрядной отрасли.
 - c. Пятиразрядной отрасли.
 - d. Четырехразрядной отрасли.
5. Основной характеристикой квази-конкурентного рынка является:
- a. Наличие большого числа продавцов и покупателей.
 - b. Однородность продукта.
 - c. Высокая эластичность спроса.
 - d. Высокая мобильность ресурсов.
6. На рынке действует 10 фирм, объем продаж которых представлен в таблице (в млрд руб.)

Фирма	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Объем продаж	0,5	6	1,8	4	2,6	4,3	3,2	5,8	7,4	5

- Коэффициент Джини для данного рынка равен:
- a. 0,281; b. 0,782; c. 0,323; d. 0,345.
7. Кривая обучения определяет:
- a. Эффективность распределения расходов на производство и сбыт.
 - b. Эффект масштаба.
 - c. Минимально эффективный размер завода.
 - d. Эффект резервных мощностей.
8. В 1998 г. рыночная цена товара составила 100 руб. за единицу, а предельные издержки равнялись 50 руб. Эластичность спроса была равна $(-2,5)$. Товар продается в условиях олигополии, причем на долю каждой фирмы приходится 20 % выпуска. Чему равен отраслевой индекс Лернера, если фирмы-олигополисты взаимодействуют по Курно?
- a. 0,5; b. 0,4; c. 0,2; d. 0,08.
9. Фирма существует там, где:

- a. Рынок не справляется с распределением ресурсов.
 - b. Не действует государство.
 - c. Высокие транзакционные издержки.
 - d. Высокие издержки по управлению.
10. Фирма, максимизирующая прибыль, перешла в руки индивидуального собственника. При этом:
- a. Ее выпуск увеличился.
 - b. Ее цена сократилась.
 - c. Ее выпуск сократился.
 - d. Разнообразие ее товаров сократилось.
11. Максимизация темпов роста фирмой предусматривает, что:
- a. Рост спроса на продукт фирмы должен соответствовать росту объема используемого капитала.
 - b. Объем выпуска фирмы будет меньше, чем при максимизации прибыли.
 - c. Прибыль фирмы будет соответствовать прибыли совершенного конкурента.
 - d. Число товарных марок, выпускаемых фирмой, должно превышать число наименований используемого капитала.
12. Три фирмы, максимизирующие прибыль, в прошлом году выпускали 100 единиц товара. В данном году первая фирма перешла в руки работников, а вторая — в руки акционеров. При этом цена товара возросла. Как изменился выпуск трех фирм в данном году?
- a. Не изменился.
 - b. Вырос на первой фирме, сократился на третьей фирме.
 - c. Вырос на третьей фирме, сократился на второй фирме.
 - d. Вырос на второй и третьей фирме, сократился на первой фирме.
13. Убытки в условиях монополии:
- a. Невозможны.
 - b. Возможны при вялом спросе.
 - c. Возможны, если ее средние издержки превышают среднюю выручку в точке равновесия.

- d. Возможны, если ее предельные издержки превышают предельную выручку в точке равновесия.
14. При постоянной отдаче от масштаба:
- Чистые потери благосостояния от монополии составляют половину монопольной прибыли.
 - X-неэффективность монополии выше, чем чистые потери благосостояния.
 - X-эффективность монополии больше, чем чистые потери благосостояния.
 - Чистые потери благосостояния равны нулю.
15. Спрос в отрасли равен: $Q = 1 - P$. Совокупные издержки выпуска монополиста составляют: $ТС = 0,2Q$. Совокупные издержки фирмы-конкурента равны: $ТС = 0,5Q$. Совокупные потери благосостояния от монополии составляют:
- (-0,005);
 - (+0,115);
 - (-0,115);
 - (+0,005).

ЛИТЕРАТУРА

- Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998.
- Розанова Н.М., Авдашева С.Б. Лекции по теории отраслевых рынков. М.: ВШЭ, 1996.
- Розанова Н.М. Теория отраслевых рынков: Учебно-методическое пособие для студентов III курса специализации «Менеджмент». М.: ВШЭ, 1999.
- Розанова Н.М. Фирма в экономической системе. М.: ТЕИС, 1998.
- Розанова Н.М. Экономическая теория рынков. М.: ТЕИС, 1997.
- Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. СПб., 1999.
- Шерер Д., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Анализ структур товарных рынков: экономическая теория и практика России. М.: ТЕИС, 1998.

- Авдашева С.Б., Розанова Н.М., Поповская Е.В. Вертикальные ограничения в российской экономике. М.: ТЕИС, 1998.
- Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91–104.
- Ансоф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
- Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. М., 1995.
- Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М., 1995.
- Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Экономика, 1990.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
- Найт Ф. Понятие рынка и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С.12–28.

РЕЦЕНЗИИ

ГУБАРЬ О.В.
ТРАНСФОРМАЦИЯ
СОБСТВЕННОСТИ
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.
Ростов-на-Дону:
Изд-во Ростовского
университета, 2001. 224 с.

А.В. БАРСУКОВА

аспирантка кафедры экономической
теории, Ростовский государственный
университет

ИССЛЕДОВАНИЙ, посвященных изучению собственности, прав собственности, отношений и трансформации собственности в последние годы вышло значительное количество. Все они так или иначе освещают одну из сторон этого явления, анализируют его с позиции только одного выбранного направления или школы. Весьма значительным событием в этой связи представляется выход в свет работы О.В. Губарь «Трансформация собственности в современной России». В ней предложено реализовать историко-генетический метод познания (с. 18), синтезировать различные подходы для анализа трансформации собственности; подчеркивается, что «с чистого листа» научные теории пишутся лишь на начальном этапе становления науки, далее она может развиваться только на путях синтеза (с. 10). Автор справедливо указывает, что метания отечественной экономической науки привели к отсутствию концептуальных основ происходящих в России процессов, результаты которых все сегодня ощущают. В самом начале книги предложено отказаться от абсолютизации какой-либо одной методологии, обратить особое внимание на специфику национального экономического пространства, переходного периода, применить целостный обществоведческий подход (с. 12–13), рассматривать экономику как часть национальной культуры (с. 33). Безусловно, это позволило комплексно представить и изучить вопросы трансформации собственности.

В качестве предмета исследования предлагается рассматривать процесс трансформации собственности в рос-

сийской экономике, возникшие в результате него социально-экономические формы и их динамику (с. 18).

Особо хочется отметить скрупулезность, с которой представлено национальное понимание онтологии собственности, подчеркнуто влияние на отношения собственности географической и демографической среды обитания, значимость менталитета населения и религии, отношения собственности и отношение к собственности и труду в работах русских философов, ее роль в жизни общества (с. 36–44). Обосновывается необходимость восстановления культурных традиций либеральной русской экономической мысли, ее самобытность, отмечается, что «возврат к национальным истокам русской цивилизации в воззрениях на хозяйственную жизнь означает включение в теоретическую экономическую конструкцию, основой которой является взаимодействие производительных сил и производственных отношений, этических, духовно-нравственных начал» (с. 42). Однако вызывает сомнение выдвинутый тезис о беспочвенности как характерной черте русской общественной мысли (с. 35).

Вторая глава «Трансформационная природа собственности» в большей части отражает марксистский подход. В ней в качестве самостоятельных видов выделены производственные отношения и отношения собственности (с. 55), объектом исследования выступают «материализованные результаты функционирования системы производственных отношений российской экономики как форма проявления реализации отношений собственности» (с. 63). Резюмируется, что собственность представляет собой как отдельное производственное отношение, лежащее в основе системы производственных отношений, так и субстанцию всех производственных отношений (с. 59). Наиболее разрушительным последствием трансформации собственности в России стало,

по мнению О.В. Губарь, раздробление элементов производительных сил путем раздачи средств производства самостоятельно хозяйствующим собственникам (с. 74), тотальное преобразование производственных отношений приказным путем «привело к резкому несоответствию уровня развития существующих производительных сил характеру насаждаемых производственных отношений» (с. 75).

Третья глава посвящена институциональному подходу в изучении современного этапа трансформации собственности, однако автор и в ней использует категории марксистского методологического аппарата, например «капиталистическая экономика» (с. 83), «производственные отношения» (с. 95), что, с другой стороны, является составляющей комплексного подхода. Подчеркивается негативное влияние фиктивного капитала на развитие общества, устранение из содержания кредита функции «организатора» производства, что приводит к уменьшению числа реальных объектов собственности (с. 85). Значительное место в этой главе занимает анализ отношения к собственности в российской конституции, существующих проблем и противоречий в законодательстве, роли государства (с. 91–96). Всесторонне представлен институт банкротства, описано его влияние на трансформацию собственности и ее перераспределение, доказано, что банкротство в настоящее время стало самым дешевым способом приобретения объектов собственности (с. 97–113). Не раз автор подчеркивает, что доминирование неформальных норм обеспечивает большинство кратко- и среднесрочных трансакций, но не может гарантировать защиту интересов в долгосрочном периоде. На данном этапе экономического развития России эффективной автор видит только внутриотраслевую реструктуризацию, в дальнейшем — создание внутри предприятия мелких производств с определенной экономической

и юридической самостоятельностью, затем — реорганизацию в форме выделения или разделения.

В четвертой главе «Монополизированные субъекты собственности в экономике России» изначально анализ ведется при использовании двухполюсной классификации форм собственности: малый бизнес и крупные монополизированные производственные структуры (с. 124–125). Читателям предложены результаты реорганизации систем управления УФПС по РО в соответствии с рекомендациями автора. Раскрыты особенности механизма хозяйствования естественных монополий, их роль в социальной и экономической жизни общества. Проведенное комплексное исследование позволило автору сделать на первый взгляд парадоксальный вывод: «экономическое поведение крупных рыночных субъектов в меньшей степени обусловлено формой собственности, а в большей — уровнем производительных сил и степенью экономической самостоятельности, дающей высокую адаптивность к рыночной среде» (с. 151). Однако данное положение подтверждается как теоретическими выкладками, так и эмпирическими данными.

В пятой главе на многочисленных примерах российской действительности изучены и представлены тенденции динамики малых форм собственности, влияние на них региональных властей и центра.

Шестая глава «Эволюционные направления изменения отношений собственности» еще раз подчеркивает национальные особенности трансформации собственности, их влияние на общественное сознание, а также роль и влияние глобализации. Предполагается, что наиболее перспективной формой хозяйствования для России станет конгломерат — объединение частной собственности с ограниченной ответственностью и государственной структуры (с. 185). Весьма интересным является взгляд ав-

тора на изобилие природных ресурсов России как на «причину российских бед» (с. 190).

В целом же хочется сказать, что данная книга заслуживает высокой оценки, представляет собой новую комплексную концепцию отношений собственности, восполняет сложившиеся в экономической науке пробелы, предлагает варианты решения имеющихся структурных и системных проблем общества.

ИНФОРМАЦИЯ О ДИССЕРТАЦИЯХ, ЗАЩИЩЕННЫХ В 2002 ГОДУ

ЗАЩИТЫ 2002 г.
ДИССЕРТАЦИОННЫЙ
СОВЕТ Д 212.208.02

НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ ДОКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

1. Таранов
Петр Владимирович

Специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.14 — мировая экономика.

Научный консультант — д.э.н., проф. Кузнецов Н.Г.

Тема: «Национальные экономические интересы в переходной экономике России (вопросы теории и методологии)».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке целостной концепции национального экономического интереса, включающей определение его структуры, особенностей становления и развития в условиях современной переходной экономики России.

2. Наймушин
Валерий Григорьевич

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный консультант — д.э.н., проф. Мамедов О.Ю.

Тема: «Корпоративная собственность в трансформационной экономике (специфика становления и развития)».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в обосновании концептуального подхода к разработке эффективных способов формирования и использования экономического потенциала корпоративной собственности, полученные научные результаты обогащают и конкретизируют современное знание об особенностях становления и развития предприятий акционерной формы собственности в условиях формирующейся смешанной экономики.

3. Акопова Елена Сергеевна

Специальности: 08.00.14 — мировая экономика; 08.00.01 — экономическая теория. Научный консультант — д.э.н., проф. Овчинников В.Н.

Тема: «Внешние и внутренние факторы становления макроэкономической системы России (вопросы теории и методологии)».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке концептуальных проблем формирования новой парадигмы международного разделения труда в системе глобализирующейся экономики и обосновании форм и способов его воздействия на формирование национальной макроэкономической системы, что должно способствовать конструктивному включению России в систему мирохозяйственных связей.

4. Басенко Александр Михайлович

Специальность: 08.00.14 — мировая экономика.

Научный консультант — д.э.н., проф. Кузнецов Н.Г.

Тема: «Функции свободных экономических зон в механизме интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в разработке системно-целостной концепции свободной экономической зоны как современной формы трансформационно-адаптивной подготовки макроэкономической системы национальной экономики, более эффективной к интеграции в мировые хозяйства, и основ воспроизводственно-устойчивого механизма функционирования и совершенствования СЭЗ как института, обеспечивающего включение экономики страны в глобализирующуюся систему мирохозяйственных связей.

НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ КАНДИДАТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

1. Бозиев Анзор Натбиевич

Специальность: 08.00.14 — мировая экономика.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Кузнецов Н.Г.

Тема: «Внешнеэкономическая деятельность и проблемы ее государственного регулирования в переходной экономике России».

В диссертационном исследовании автор сформировал целостную концепцию многосторонности внешнеэкономической деятельности и идентификации адекватного способа воздействия на нее государства в условиях переходной экономики России. Автором обоснованы пути формирования концепции развития ВЭД и системы ее государственного регулирования, соответствующей потребностям эффективной интеграции российской экономики в мировое хозяйство.

2. Воронкова Оксана Николаевна

Специальность: 08.00.14 — мировая экономика.

Научный руководитель — к.э.н., доц. Пузакова Е.П.

Тема: «Внешнеэкономические связи регионов России в процессе их интеграции в мировую экономику».

В диссертации предложена методология исследования внешнеэкономических связей регионов как элемента процессов регионализации мировой и национальной экономик, что позволило обосновать концепцию интеграции российских регионов в мировое экономическое пространство в рамках геоэкономического подхода.

3. Нгуен Минь Хоа

Специальность: 08.00.14 — мировая экономика.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Гершкович Б.Я.

Тема: «Свободные экономические зоны и их роль в современной экономике Вьетнама».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в раскрытии на материалах Вьетнама основных условий, значений и специфических особенностей создания свободно-экономических зон в стране, осуществляющей эволюционный переход от командной к открытой рыночной экономике.

4. Грузков Игорь Владимирович

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Ионов Ч.Х.

Тема: «Экономические ресурсы социальной защиты: вопросы формирования и реализации».

В диссертационном исследовании обоснован процесс формирования и реализации общественных отношений и экономических ресурсов в интересах целостного воспроизводства человека.

5. Казаков Егор Владимирович

Специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белокрылова О.С.

Тема: «Институциональная реструктуризация аграрной сферы и ее влияние на специализацию сельскохозяйственного производства».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в обосновании воздействия институциональной реструктуризации агросферы и динамики специализации сельскохозяйственного производства, применении нового инструментария ее сравнительного анализа (кривой Лоренца и коэффициента Джини) и разработке государственной политики

регулирования эффективной специализации.

6. Прокопенко Золина Владимировна

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Мамедов О.Ю.

Тема: «Системная деформационность рынка в переходной экономике».

Автор разработал концептуальные подходы к анализу проблемы системной деформационности транзитивного рынка как теоретической основы формирования целей и инструментов государственно-экономической политики в переходный период.

7. Мурат Елена Петровна

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Мамедов О.Ю.

Тема: «Смешанная архитектура микроэкономики».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в обосновании характеристики смешанного строения микроэкономики как объективно деформированной модификации двухсекторного устройства макроэкономики; предлагаемая трактовка системно-функциональной архитектуры микроэкономики образует методологическую базу анализа экономической специфики процессов, происходящих на микроуровне общественно-производственной системы.

8. Рубченко Виталий Александрович

Специальности: 08.00.14 — мировая экономика; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Дуканич Л.В.

Тема: «Формы и направления развития внешнеэкономической деятельности регионов в сфере торгового и инвестиционно-производственного сотрудничества». Автором систематизирован и обобщен опыт ВЭД на мезоуровне, применен типологический подход к моделированию внешнеэкономической деятельности с целью выявления форм и направлений ее развития.

9. Банникова Анна Владимировна

Специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белокрылова О.С.

Тема: «Институциональный механизм социально-экономической устойчивости семейных форм хозяйствования в аграрной сфере».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в разработке институционального механизма устойчивости индивидуального сектора, определяющего социально-экономическое поведение семейных форм хозяйствования в развитых и трансформируемых экономических системах.

10. Рондарь Владимир Николаевич

Специальности: 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белоусов В.М.

Тема: «Финансовая несостоятельность и методы санации неплатежеспособных субъектов транзитивной экономики».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в выявлении сущности и особенностей процесса финансовой несостоятельности хозяйствующих субъектов отечественной экономики, в раскрытии процесса совершен-

ствования способов санации неплатежеспособных предприятий.

11. Гуцелюк Елена Федоровна

Специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белокрылова О.С.

Тема: «Экономико-институциональный механизм аграрного рынка и его государственное регулирование».

Научная новизна диссертационного исследования состоит в выявлении экономико-институциональных основ становления и функционирования аграрного рынка в переходной экономике и разработке конкурсной системы госзакупок сельхозпродукции как наиболее эффективного инструмента его регулирования.

12. Майданюк Анета Николаевна

Специальность: 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Ионов Ч.Х.

Тема: «Планирование налоговых доходов субъектов РФ в системе управления государственными финансами».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке целостного подхода к процессу организации бюджетного планирования налоговых доходов субъектов РФ на краткосрочную и долгосрочную перспективу, базирующегося на применении комплексных методов оценки налоговых доходов регионального бюджета и синтеза элементов многолетнего бюджетного и индикативного планирования.

13. Володина Татьяна Викторовна

Специальность: 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Клюкович З.А.

Тема: «Косвенное налогообложение: региональная политика и механизм действия». Автором осуществлен анализ проблемы переложения налогов, реализующихся в бюджетно-налоговом механизме, эволюции налоговой системы России и ее регионов.

**14. Привалова
Елена Владимировна**

специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белокрылова О.С.

Тема: «Институциональные основы частного инвестирования на рынке жилья». Научная новизна диссертационного исследования состоит в разработке концептуальных основ частных инвестиций на рынке жилья транзитивной экономики и выработке рекомендаций по повышению эффективности институциональной организации частного жилищного инвестирования.

**15. Заворин
Александр Николаевич**

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Мамедов О.Ю.

Тема: «Рыночные принципы корпоративной организации информационной экономики».

Автор обосновал критерии организации информационной системы корпорации, что позволяет им выполнять функции специфического инструмента конституирования корпоративной структуры, а также охарактеризовать ее статус как особого микрорыночного субъекта рынка. В работе раскрыта экономическая природа информационной системы корпорации, что обеспечивает методологическую основу ее анализа как полиструктурного и полифункционального объекта интеллектуальной собственности.

**16. Ваниянц
Сергей Валерьевич**

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — к.э.н., доц. Калядин А.П.

Тема: «Информационный ресурс в экономической системе».

В работе обоснованы роль и место информационного ресурса как фактора производства в современной экономической системе, что позволяет концептуально дополнить теорию факторов производства и разработать пути преодоления противоречий формирования и функционирования рынка информационного ресурса посредством совершенствования его государственного регулирования с целью повышения эффективности экономической системы в целом; выявлены четыре основные экономические функции рынка информационного ресурса: стимулирующая, факторообразующая, равновесная, ценообразующая. Учет этих функций при формировании государственной экономической политики позволит значительно скорректировать госрегулирование экономической системы в сторону оптимизации принимаемых решений на законодательном уровне и на уровне исполнительной власти, а также повысить точность политэкономического прогнозирования позитивных и негативных социально-экономических последствий рыночного саморегулирования с целью максимизации первых и минимизации вторых.

**17. Васькина
Марина Георгиевна**

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белокрылова О.С.

Тема: «Институциональный механизм мотивации экономической активности в переходной экономике».

В работе выявлены основные элементы институционального механизма мотивации предпринимательской и трудовой активности, неэффективный отбор которых в условиях переходной экономики позволяет в качестве основного направления государственной экономической политики предложить ускорение процесса инженерии формальных и неформальных институтов мотивации высокой предпринимательской и трудовой активности.

**18. Бережной
 Игорь Владимирович**

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Белокрылова О.С.

Тема: «Институциональные барьеры как ограничения конкуренции в переходной экономике».

Теоретически обоснован механизм эволюции институциональных барьеров на конкурентных рынках в переходной экономике с учетом историко-генетических факторов, определяемых институциональной инерцией и генетическими мультигенерациями, и разработаны меры по их деблокированию государством и ассоциациями предпринимателей.

**19. Соловейкина
 Мария Павловна**

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Кетова Н.П.

Тема: «Экономический рост: возможности и границы в трансформирующейся экономике».

Автором предложены теоретико-методологические подходы к анализу факторов экономического роста как существенных обстоятельств, предопределяющих его темпы и направленность, позволившие разделить эти факторы на материализованные и нематериализованные. Такая их группировка имеет суще-

ственное теоретико-методологическое значение, которое заключается в возможности оценки каждой из групп факторов в направлении обеспечения условий для начала прогрессивного движения национальной экономики и создания предпосылок сохранения устойчивых тенденций экономического роста.

**20. Подоян
 Андрей Сергеевич**

Специальность: 08.00.01 — экономическая теория.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Мамедов О.Ю.

Тема: «Функции государственного сектора в рыночном функционировании смешанной экономической системы».

В работе обоснована природа рыночных функций государственного сектора смешанной экономики, определена институциональная функция государственного сектора в виде нормативного формирования учреждений рыночной инфраструктуры и непосредственного участия в их функционировании государственных предприятий, что расширяет посекторные границы подсистемы рыночной инфраструктуры.

**21. Асеев
 Денис Касимович**

Специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Солдатова Н.П.

Тема: «Государственное регулирование естественных монополий в условиях проведения структурной реформы (на примере железнодорожного транспорта)». Автором дана классификация возможных моделей структурной реформы по степени обособления инфраструктурной сети и сферы перевозочной деятельности, что позволило предложить модель реформирования железнодорожного транспорта в зависимости от роли част-

ного капитала и глубины структурных преобразований.

**22. Дехтяр
Геннадий Игоревич**

Специальности: 08.00.01 — экономическая теория; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научные руководители — д.э.н., проф. Белокрылова О.С., к.э.н., проф. Максимов В.А.

Тема: «Механизм функционирования и особенности регулирования рефлексивных рынков».

В работе использован системный подход для анализа рефлексивных процессов на микро- и макроуровнях, что позволило определить механизм их функционирования, выделить системные свойства и негативные характеристики, обосновать методы прогнозирования, а также способы регулирования и их ограничения.

**23. Хуторанер
Светлана Владимировна**

Специальность: 08.00.14 — мировая экономика.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Архипов А.Ю.

Тема: «Иностранные портфельные инвестиции в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности в России».

Автором разработаны теоретико-методологические основы исследования роли иностранных портфельных инвестиций в развитии международного рынка капитала, выявления их воздействия на формирование российской рыночной экономики, определения приоритетов и выработки рекомендаций по регулированию процесса привлечения иностранных портфельных инвестиций в национальную экономику, что должно способствовать рационально-открытому включению России в систему мирохозяйственных связей.

**24. Беляева
Елена Николаевна**

Специальности: 08.00.14 — мировая экономика; 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством.

Научный руководитель — д.э.н., проф. Архипов А.Ю.

Тема: «Формирование механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности региона в процессе становления открытой экономики России».

Научная новизна: на основе системного функционального анализа выявлены методы, инструменты механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, наиболее эффективные для развития экономики региона, обоснованы направления их совершенствования в современных условиях, что может быть использовано в совершенствовании государственного регулирования ВЭД региона.

ABSTRACTS

Mamedov O.Y.

THERE IS NO PROVINCIAL SCIENCE – THERE ARE PROVINCIAL SCIENTISTS!

Program notes of editor-in-chief

Editorial of the number provides the system of values which will be asserted by the new journal: methodological achievements of modern economic theory, conceptual treatments of actual economic processes, tendencies and problems, ideology of liberalism, democratic, monetarism and internationalism.

Ovchinnikov V.N.

LESSONS AND PROBLEMS OF REALIZATION OF STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SOUTH OF RUSSIA

The analysis of priorities of realization of strategy of economic development of the South of Russia has revealed its resource-transport orientation and export orientation of transit streams of energy carriers at insignificant densities of the processing industries, appreciably determining innovative-technical potential of real sector of economy that is fraught with transformation of region into a raw province of periphery of the globalizing world economy.

Zhak S.V.

THE MODELS OF PROTECTIONISM

The quasilinear bicriterial model of protectionism (protection of domestic producers) is represented in this article. The model and its modifications make it possible to fix science-grounded, reasonable size of extra charges and dotations; it reveals the reasons of arising contradictions in price policy.

Paul A. David and Dominique Foray

ECONOMIC FUNDAMENTALS OF THE KNOWLEDGE SOCIETY

This article provides an introduction to fundamental issues in the development of new knowledge-based economies. After placing their emergence in historical perspective and proposing a theoretical framework that distinguishes knowledge from information, the authors characterize the specific nature of such economies. They go on to deal with some of the major issues concerning the new skills and abilities required for integration into the knowledge-based economy; the new geography that is taking shape (where physical distance ceases to be such an influential constraint); the conditions governing access to both information and knowledge, not least for developing countries; the uneven development of scientific, technological (including organizational) knowledge across different sectors of activity; problems concerning intellectual property rights and the privatization of knowledge; and the issues of trust, memory and the fragmentation of knowledge.

Pyastolov S.M.

THE EDUCATIONAL PHENOMENON IN TRANSITIVE SOCIETY

The country's educational system level can serve as a certain indicator of where the social and economic changes are directed to. The unstable uncertainty is becoming a key feature of *knowledge-driven economies* as well as of transitive ones. Hence, the traditional criteria of educational quality measuring methods would not work, so most of the concepts equivalent to modern education phenomena should be reconsidered. The knowledge, organizations and knowledge-based societies typology is represented in the article, a brief characteristic of the Russian educational system's state of affairs, and of educational policy problems concerning the concepts determination and educational quality criteria choice in particular is done.

Ketova N.P.

UPDATING FIXED CAPITAL: ANALYSIS AND ESTIMATE OF POSSIBILITIES

In the article are considered the questions of acceleration process of updating fixed capital in Russian regions. By results of the research was made a conclusion about obsessive moral and physical deterioration of industrial potential in a number of branches of economy that makes actual the problem of realizing strategy of normalizing process of reproduction of material actives of real sector of regional economic' complexes by increasing volumes of investment up to a sufficient level.

Rozmainsky I.V.

ON ON THE GENERAL THEORY OF (NON-)RATIONALITY OF ECONOMIC BEHAVIOR

The paper shows fundamentally new approach to analysis of human behavior. It treats degree of rationality as a variable determined by «external informational constraints» – extensiveness of information, its complexity and uncertainty of the future – and also by «parameters» of national economic mentality – propensities to behave in a «calculated manner», to bear personal responsibility, to set objectives, etc. The paper offers new criteria for comparison of different economic systems and gives new treatment of the government functions: this organization can indirectly affect degree of rationality of economic behavior.

Latov U.V.

RUSSIA of 1990-s: UNDERDEVELOPMENT THROUGH DECLINE OR DEVELOPMENT THROUGH RECESSION? (reflections of the book «Economic subjects of postSoviet Russia. Institutional analysis»)

In the article basic types of transition from one social and economic system to another are examined through the idea of combining elements' of qualitative development and quantitative growth. On the basis of generalization of historical facts the conclusion about an opportunity of qualitative development under conditions of recession of quantitative indicators of an economic life is made.

Mamedov O.Y.

INSTITUTIONALISM – A PRIORITY OF SECONDARINESS?

The paper provides a critical estimation of subject and method of institutionalism, treated by the author as a version of economic positivism. Analyzing the papers by J. Commons, the author emphasizes unindustrial orientation of institutional analysis, and also its appeal to noneconomic (including psychological) factors, resulting in pointlessness of corresponding conclusions.

Volchik V.V.

INSTITUTIONALISM: INSTITUTIONALISM: THE SECOND TIME FOR NEW MYTH?

(Consequences and Boundaries of Institutional Economics)

This paper, firstly, represents a peculiar reply to the critique of institutional branch of economic analysis, that musters its strength following the broad animation by institutional ideas in Russian academic society. Secondly, the paper provides the description of essential properties of cognitive instruments of institutional economics. Thirdly, this is an attempt to outline the possibilities and bounds of contemporary institutional economics as research paradigm.

Kurbatov V.I.

**CONTEMPORARY WESTERN SOCIOLOGY
(ANALYTIC PORTRAIT)**

The creation of the picture of modern western sociology implies coherent development of main trends in sociology in the twentieth century. Modern western sociology defines basic investigators, scientific societies, characteristic features of a particular historical field. The indivisible part of this science is sociological discussion, the study of national scientific schools and the world development of sociology.

Rozanova N.M.

**THE PROGRAM AND STUDYING METHODOLOGICAL MATERIALS
ON INDUSTRIAL ORGANIZATION**

Industrial The goal of the program is to show how the firms act in the modern market economy, how they make decisions, and the effects of their decisions on the economy as a whole and separate markets.

CONTENTS

Mamedov O.Y. There is provincial science – there are provincial scientists! Program notes of editor-in-chief	7
Alyoshin V.A. About the Faculty	13
Ovchinnikov V.N. Lessons and Problems of Realization of Strategy of Economic Development of the South of Russia	18
Zhak S.V. Models of Protectionism	24
David P.A., Foray D. Economic Fundamentals of Knowledge-based Society	30
Pyastolov S.M. The educational Phenomenon in Transitive Society	57
Ketova N.P. Updating Fixed Capital: Analysis and Estimate of Possibilities	78
Rozmainsky I.V. On the General Theory of (Non-)Rationality of Economic Behavior	87
Latov Y.V. Russia of 1990-s: Underdevelopment Through Decline or Development Through Recession? (reflections of the book «Economic subjects of postSoviet Russia. Institutional analysis»)	101
Mamedov O.Y. Institutionalism – a priority of secondariness?	117
Volchik V.V. Institutionalism: The Second Time for New Myth? (Consequences and Boundaries of Institutional Economics)	127
Kurbatov V.I. Contemporary Western Sociology (analytic portrait)	136
Rozanova N.M. The Program and studying methodical materials on Industrial Organization	141
Barsukova A.V. Gubar O.V. Transformation of Property in Modern Russia	153
ABSTRACTS	163

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Корректор *Н.В. Бирюкова*
Технический редактор *Н.П. Соловьева*
Компьютерная верстка *И.В. Басовой*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 2846

Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 10.12.2002. Подписано в печать 28.01.2003.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура TextBook.
Печать офсетная. Усл. п. л. 19,53. Уч.-изд. л. 13,76.
Тираж 576 экз. Заказ № 102. С 32.

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

Оригинал-макет и диапозитивы изготовлены ООО Фирма «Ирбис».

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ООО «Талер».
344068, г. Ростов-на-Дону, пр. Нагибина, 32/2.