



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

1

ТОМ

4

номер

2003

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

Подписной индекс 81958

Учредитель:

Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**

доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.**,

кандидат экономических наук, доцент **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),

доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.**,

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

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета

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

доктор	экономических наук,	профессор	<i>Алешин В.А.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Архипов А.Ю.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Белокрылова О.С.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Белоусов В.М.,</i>
кандидат	экономических наук,	профессор	<i>Бортник Е.М.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Германова О.Е.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Дуканич Л.В.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Кетова Н.П.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Кольвах О.И.,</i>
кандидат	экономических наук,	профессор	<i>Максимов В.А.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Мамедов О.Ю.,</i>
доктор	исторических наук,	профессор	<i>Нарежный А.И.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Солдатова И.Ю.,</i>
доктор	экономических наук,	профессор	<i>Чернышев М.А.,</i>
кандидат	экономических наук,	профессор	<i>Юрков А.М.</i>

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (8632) 653 158, 648 466;
факс: 645 255.
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (8632) 409 627.
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКТОРА

<i>Мамедов О.Ю.</i> Экономическая аксиология: поветрие в безветрие? (полемиические заметки)	5
--	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Ходжсон Дж.М.</i> Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории	11
<i>Нуреев Р.М.</i> Шумпетерианский предприниматель в теории и на практике	31
<i>Кирдина С.Г.</i> Российское лицо эволюционной экономики (заметки с V международного симпозиума «Трансформация экономики и эволюционная теория Й. Шумпетера»)	48
<i>Вольчик В.В., Скорев М.М.</i> Институциональная инерция и развитие российской системы образования	55
<i>Макаренко В.П.</i> Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур	64
<i>Ермоленко А.А., Дейнега В.Н.</i> Древо экономической науки: позитивистский и мировоззренческий подходы	100

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

<i>Германова О.Е., Лебедева Г.В.</i> Динамика и возмещаемость издержек в производстве сельскохозяйственной продукции	106
<i>Симонян Т.В.</i> Интеграция коммуникационных инструментов маркетинга	116

ДЕБЮТ

<i>Чапля В.В.</i> Теневая экономика и проблемы экономического роста	124
---	-----

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

<i>Гайдар Е.Т.</i> Вводная лекция по курсу микро- и макроэкономики	128
<i>Розанова Н.М.</i> Экономические основы конкурентной политики	141

РЕЦЕНЗИЯ

<i>Латова Н.В.</i> Великий Разрыв между прошлым и будущим (Рецензия на: Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ, 2003. 474 с.)	150
--	-----

НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

<i>Гузов М.М., Логинова Е.В.</i> Вековой поиск модели хозяйственного развития России	156
---	-----

ОН ТАКОЙ ОДИН

Джозеф Уилли Мэйнстринг (1894–1943)	159
Содержание журнала за 2003 год. Том 1	160

СЛОВО РЕДАКТОРА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКСИОЛОГИЯ: ПОВЕТРИЕ В БЕЗВЕТРИЕ? (полемиические заметки)

О.Ю. МАМЕДОВ

Сфера анализа ценностей и оценок (красиво именуемая «аксиологией») — сфера иррационального таинства, ибо по природе своей есть область субъективного и произвольного. И какие бы мощные интеллектуальные потуги объективирования (в чем, собственно, и состоит «онаучивание» любого направления познания) аксиологии ни демонстрировали социологи, не дается им это уже века полтора; да и то сказать, отыскать объективное в субъективном — задача не из легких.

Аксиология¹ всегда была любима философами: предметная специфика онтологии (убежища преимущественно материалистов — как сознательных, так и стихийных, ломавших головы над устройством бытия) не поддавалась всем желающим; тонкости гносеологии (убежища преимущественно идеалистов, ломавших головы над устройством мышления и относившихся к нему примерно так же, как материалисты — к бытию) жестко требовали методологических приличий; так что аксиология оказалась приютом оставшемуся большинству, т.е. — «не-онтологам» и «не-гносеологам».

Аксиология — это эрзац-телеология, которая во всем маниакально пытается узреть некую целесообразность. Поэтому для аксиолога высшим критерием

¹ Аксиология (от греч. «axia» — ценность и «logos» — учение) — общая теория познания природы ценностей; в социологию проблематику ценностей ввел М. Вебер, исходивший из предпосылки, согласно которой теоретическая интерпретация каждого человеческого акта требует его соотнесения с ценностями, определяющими нормы поведения людей и их цели.

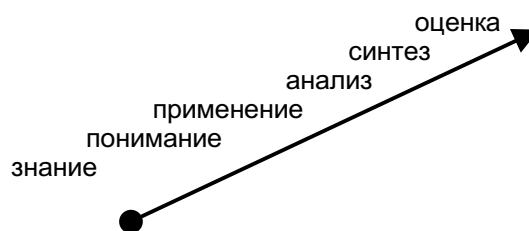
научного познания становится нахождение ответа на главные (в рамках его «аксиологической» специализации) вопросы: а — «зачем?», а — «для чего?», а — «с какой целью?» Эта анимационная активность аксиологов и вынуждает мир и мышление терять время и силы в поисках телеологического оправдания своего существования².

Чем же обаятельна аксиология? Да тем, что она исследует оценки всего и вся (полезности, желания, цели) и порожаемые ими эмоции. Аксиологический подход, поневоле сведенный только к миру человека, отомстил своим «удобством» — тем, что он дал некий «универсальный» инструмент некоего «универсального» размышления о некоем «человеке вообще», освободив социологов от опротивевшего им социально-экономического (точнее — «политико-экономического»!) контекста: стараниями Г. Риккерта, М. Вебера и П. Сорокина в социологии произошел «аксиологический переворот» — *ценности были признаны главной побудительной движущей силой общественного развития*³.

Итак, произошло то, чего опасались знакомые с материализмом и диалектикой: «пирамида Маслоу» вышла за пределы психологии и совершила триумфальное шествие по всем областям общественнознания (уцелели только «есте-

ственники»). Теперь анализ так называемых «регулятивных процессов» (принятие решений, осуществление целеполагания и планирование поведения) объясняется сугубо оценочными суждениями — наконец-то все стало просто и ясно! Действительно, чего проще: иерархия человеческих ценностей предопределяет иерархию общественных феноменов (?). На языке научной методологии это и есть идеализм чистейшей воды — не мир формирует оценки, а оценки формируют мир. Да, скучать в общественнознании не приходится...

Аксиологическая реальность предстает истязательным интеллектуальным занятием, будучи трудным восхождением от «знания» — к «оценке»:



Акция личностного самоопределения — такова социальная парадигма аксиологии.

Но — будьте начеку: всякий копающийся в «сознании» обязательно приблизится к «подсознанию», затем — к «надсознанию» и (внимание!) — непременно закончит *парапсихологией*. Единственное, что может утешить, так это то, что уже совершивший подобный «будейовицкий анабазис» знаменитый «окультист Юрайда» обладал недоступным для современных аксиологов чувством юмора!

Аксиология ворвалась и в экономическую теорию: материалистически-монистическую «стоимость» мгновенно поменяли на аксиологически-монистическую «ценность», из двух свойств товара в живых оставили одно — «полезность», экономические феномены пре-

² В советской философии аксиологию «ликвидировали», что сразу поубавило число любознательных социологов (заодно избавив советскую систему от действительно противных для нее «зачем» да «почему»).

³ Материалистический подход в социологии всегда с уважением относился к ценностным ориентациям исторических индивидов как к мотивационном механизму их поведения, однако побудительной силой социального движения признавал не эти ориентации, а формирующие их объективные исторические обстоятельства, совокупность которых в научной социологии традиционно обозначается категорией «общественное бытие».

вратились в «институты общественного консенсуса», деньги нашли новых родителей — в лице «транзакций», а цена подчинилась логике «производственной функции».

Сказать откровенно, измерение абстрактной полезности оказалось еще бессмысленнее, чем измерение абстрактной стоимости, — но это уже никого не волновало: победили конструкции с логически неоднородными элементами. И если суммировать два трактора с двумя киловатт-часами еще стесняются, то складывать факторы производства («земля» + «труд» + «капитал») не затруднительно даже для профессора.

В рамках научной парадигмы рациональное мышление есть объективная рефлексия бытия; но тогда аксиология занимает статус субъективной рефлексии объективной рефлексии, — и это предлагать в качестве объекта *экономического* познания? Неловко напоминать азбучные истины, но ситуация вынуждает: также как в стоимости нет ни грана вещественного, так и в экономике нет ни грана ценностного. Поэтому предлагать аксиологический подход к экономическим процессам, формам и противоречиям означает — в силу монистического принципа — их всеобщую и системную телеологизацию. Ну и как после этого не верить в круговорот (то бишь — «циклизм») обществоведческой мысли?

С позиций аксиологии социокультурные особенности России определяются отношением личности, общества и государства; российская социокультурная модель включает приоритет интересов общества, которые выражает государство; принцип историчности — основа исследования национальных социокультурных моделей; «вечные инварианты» отношения личности, общества и государства существуют в конкретных формах; стандартная экономическая теория не связана с какими бы то ни было

культурными традициями; управленческие ошибки больших и малых начальников делают невозможными необходимые изменения⁴.

Выводы, по нашему мнению, хиловатенькие: во-первых, отношение «личность — общество — государство» определяет социокультурные особенности не только России, но и любой страны; во-вторых, требование историчности — ни на что не претендующая банальность; зато, в-третьих, вывод о наличии «конкретных форм вечных инвариантов» действительно удивителен! Наконец, экономистам неизвестна некая «стандартная» экономическая теория, а в известной им экономической теории культурные традиции имеются.

Соотношение «экономики» и «культуры», будучи величайшей проблемой общественной организации (и потому — всей социологии), имеет давнюю историографическую традицию. Поэтому не понятно — почему опрос запыхавшихся менеджеров, чем озабочены экономо-аксиологи, сможет «конкретизировать» проблему соотношения экономики и культуры». Более того, «затверждение» (как изящно выражаются аксиологи) стереотипов национального поведения у менеджеров, т.е. у одной определенной социально-профессиональной группы, распространять на все общество — слишком сильное и произвольное допущение.

Итогом интеллектуальных усилий экономо-аксиологов явилась формулировка семи (! — счастливое число) критериев-феноменов, создающих богатство, определяющих благосостояние государств и образующих универсальную систему ценностей. К этой «великолепной семерке» относятся (для большего наслаждения приведем их построчно):

- правила и исключения из правил;
- конструкция и деконструкция;
- способ управления индивидами;

⁴ См.: [4, с. 55–60], а также [2; 3, с. 140–187].

- восприятие внешнего мира;
- синхронизация процессов;
- выборы руководства;
- равенство шансов.

Как поясняют аксиологи, большинство социологов и антропологов считает данную систему основанием любой организованной деятельности, а рост благосостояния невозможен без учета данной аксиологической системы всеми экономическими и политическими организациями.

Однако мне, консервативному политико-эконому, перечисленные эманации представляются произвольным (и потому бессмысленным) объединением разных сторон жизни общества, смешением важного — с неважным, объективного — с субъективным; здравый смысл противится такой эклектике.

Что же касается вывода об «аксиологическом» характере перечисленной эклектики как основании организованной деятельности, то вряд ли хоть один экономист с этим согласится (речь идет, разумеется, о профессиональных экономистах). Тот, кто в состоянии объяснить эту мешанину, объединяющую «восприятие внешнего мира» с «выборами руководства», а «конструкцию и деконструкцию» — с «равенством шансов», тот, я верю, сможет мощно задвинуть экономико-аксиологическую мысль еще дальше.

Правда, далее приобщающиеся к экономической аксиологии узнают, что реализация данной системы зависит от семи (! — снова удача со счастливым числом) пар универсальных ценностей: «универсализм — партикуляризм», «анализ — синтез», «индивидуализм — коллективизм», «внешняя — внутренняя управляемость», «последовательность — синхронность», «достижение (личные успехи) — назначение на должность»; «равенство — иерархия».

Если попытаться подойти к этим семи «универсальным ценностям» без напрашивающейся иронии, то эклектизм

формирования сей славной когорты категорий предстанет во всей своей неприличной наготе — не только в силу невозможности рационального объяснения логики отбора каждой «пары», но и в силу отсутствия логики формирования всего рассматриваемого набора. В самом деле, каким образом невнятная пара «универсализм — партикуляризм» соседствует с вполне определенными универсальными аналитическими инструментами «анализом — синтезом», вряд ли смогут объяснить сами творцы «экономической аксиологии». Это же касается соседства всех включенных в набор пар. Словом, если у В.В. Маяковского семь «чистых пар» существовали отдельно от семи «нечистых пар», то в экономической аксиологии семь «чистых пар» при ближайшем рассмотрении сами являются «нечистыми». Эвристическая значимость подобной категориальной «нечистоты» ведома только экономо-аксиологам!

Экономо-аксиологи исходят из априорной конфликтности перечисленных «ценностей», — почему? Пока порождающая такую конфликтность предпочтительность той или иной ценности остается выдумкой аксиологов (социологов, политологов, культурологов и пр.), поскольку экономический анализ требует доказательного выведения этой предпочтительности только из объективной логики исторического движения реальных экономических процессов.

Все-таки в анализе, претендующем на научность, нужно было бы хоть что-то обосновать. Методологическая посылка экономической аксиологии — «приоритет одной ценности за счет другой» (поскольку-де «конфликт ценностей существует всегда и везде»). Открытие такого «вневременно-внепространственного» конфликта в настоящее время немного забавно: ведь так же, как для того, чтобы любить больше одного, не требуется любить меньше другого, — так

и реализация одной ценности вовсе не требует подавления «альтернативной»; социальное пространство экономики столь велико, что в нем мирно уживается буквально все, в том числе — и реликты исчезнувших экономических эпох. Во всяком случае, когда «экономико-аксиолог» шарахается при виде черной кошки, это нисколько не мешает ему садиться к компьютеру...

Лелеемые экономической аксиологией идеальные ценности (равно как и иные, оставшиеся вне их внимания) в суровой реальности распределены между различными социальными группами и различно реализуются в различных ситуациях⁵. Смешно приписывать народу нежелание трудиться, вцепившись в «экономико-аксиологическую» ценность, представленную пословицей «Работа не волк — в лес не убежит», — но не менее смешно вопить о трудовом энтузиазме, вцепившись в другую «ценностную» пословицу — «Без труда не вытащишь и рыбку из пруда».

Вместо того чтобы видеть экономику как социальное пространство, реализующее весь набор возможных ценностей, экономическая аксиология искусственно конструирует некие конфликты неких «универсальных» ценностей, ко-

торые затем доблестно анализируются и рекомендуются соответственно «народному менталитету».

Однако подлинный порок методологии экономической аксиологии, придающий ей околонуточный, метафизический характер, состоит в отказе от признания материалистической природы производства и примата его статуса в социальной организации. Этот метафизический подход, внесенный в современную социологию еще М. Вебером (который, к изумлению материалистов, говоря попросту, не протестантские этические ценности выводил из капиталистического устройства, а, напротив, — капитализм выводил из протестантизма), приобрел горячих сторонников в лице всех тех, кому легче из абстрактных ценностей объяснять происхождение богатства, чем из реальной экономики выводить возникновение абстрактных «аксиологических ценностей».

Социально-созидательный потенциал аксиологических «инструментов» несомненен, — однако их система и направленность однозначно заданы экономикой: тоталитарно-административная организация «социалистического» производства сформировала такие массово-криминогенные устремления насе-

⁵ Аксиологический подход способен обратиться в экономическую теорию только через так называемую «наноэкономику» — лазейку, позволяющую подменять **социальный** подход в экономической теории **личностным**; и подобные попытки становятся все более настойчивыми: «...возникли основания рассматривать эти физические лица как самостоятельные экономические субъекты, образующие отдельный и существенно влияющий на состояние экономики слой специфических агентов. Здесь следует говорить не просто об отражении интересов тех или иных физических лиц в поведении предприятий, учреждений, но о систематическом принятии решений преимущественно в интересах конкретных физических лиц. Другими словами, если в обычной ситуации в развитой рыночной экономике поведение предприятий диктуется реакцией на макро- и микро-

роэкономические факторы, то в России они лишь в малой степени определяют деятельность фирм, а доминирующими являются именно интересы физических лиц (обычно руководителей предприятий). Таким образом, возникает представление экономики в виде своеобразного четырехслойного пирога, состоящего из макро-, мезо-, микро- и минимальных по размеру экономических агентов наноэкономики... В настоящее время применительно к условиям России целесообразно ввести в контекст рассмотрения дополнительный к трем уровням анализа (макро-, мезо- и микроэкономическому) четвертый институциональный уровень отдельных физических лиц как самостоятельных субъектов принятия экономических решений» [1]. Уровень отдельных физических лиц? В экономической науке? Как говорят в таких ситуациях студенты: вау, это — круто!

ления, которые до сих пор противодействуют росту экономической эффективности на рыночных началах. И преодолеть эти устремления способно не аксиологическое увещание, а — реальное формирование реального рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Клейнер Г.* Эффективность мезоэкономических систем переходного периода // Экономическая наука современной России. 2002. № 6.
2. *Макаренко В.П.* Русская власть: теоретико-социологические проблемы. Ростов н/Д, 1998.
3. *Макаренко В.П.* Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // «Общество и экономика». 2002. № 6.
4. *Плискевич Н.М.* «Экономика — язык — культура». К итогам дискуссии // ОНС. 2001. № 6.

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ: ИНСТИТУТЫ И ИНДИВИДЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ДЖ.М. ХОДЖСОН

профессор, Университет Хартфордшира

Перевод А.А. КУРЫШЕВОЙ,
Научное редактирование перевода
И.В. РОЗМАЙНСКОГО

Статья на русском языке печатается впервые. Редакция выражает благодарность д.э.н., проф. О.С. Белокрыловой за содействие в получении прав на перевод и публикацию данной статьи.

Почтовый адрес автора: Malting House, 1 Burton End, West Wickham, Cambridgeshire CB1 6SD, UK; e-mail: g.m.hodgson@herts.ac.uk. The Business School, University of Hertfordshire, Hertford.

Предлагаемая статья основана на вводной лекции автора, прочитанной им в Университете Хартфордшира 16 марта 2000 г. Автор выносит благодарность Масахико Аоки, Виктории Чик, Стивену Данну, Бену Флетчеру, Крису Фуллеру, Авнеру Грифу, Полу Милгрому, Джэйлзу Слингеру, Иэну Стидмену, двум анонимным рецензентам и другим за комментарии, дискуссии и полезную критику.

Опубликована в: *Geoffrey M. Hodgson. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. Vol. 27. P. 159–175.* Печатается с разрешения Oxford University Press.

© Cambridge Political Economy Society, 2003

В СВОЕМ классическом произведении «Скрытые механизмы убеждения» Вэнс Пеккард утверждал, что крупные корпорации с помощью рекламных технологий управляют потребителями. Джон Кеннет Гэлбрейт и другие также разделяли подобную точку зрения. Гэри Беккер и Джордж Стиглер, напротив, исходили из того, что суть рекламы заключается скорее в информативной функции, нежели в управленческой. В данной же статье утверждается, что оба эти противоположных подхода пренебрегают менее уловимыми и более неумышленными процессами, посредством которых институты оказывают влияние на индивидов и формируют их. В этой связи вводится принцип «преобразовывающей нисходящей причинной связи», в соответствии с которым институты воздействуют на привычки и предрасположенности индивидов. Рассматриваемые механизмы не противоречат выдвинутому в прошлом критическим замечаниям в адрес «холизма», или методологического коллективизма. Приводимая аргументация направлена на реабилитацию понятия привычки в общественных науках, с далеко идущими последствиями.

Ключевые слова: рациональность, привычки, институты, нисходящая причинная связь, эндогенные предпочтения.

Классификация JEL: A1, B0, D0.

Институты систематически управляют памятью индивида и формируют наше восприятие соответственно тем отношениям, которые они регламентируют. Они фиксируют динамичные, в сущности, процессы, они скрывают их влияние, и они пробуждают наши эмо-

ции так, что мы стандартизированным образом реагируем на стандартизированные проблемы. Прибавьте ко всему этому то, что они сами наделяют себя правомочностью и посылают каскадом взаимное подтверждение через все уровни нашей информационной системы... Мы должны бороться за надежду на интеллектуальную независимость — и необходимый первый шаг в этом направлении — исследовать, как институциональные тиски отражаются на нашем разуме (Дуглас М. Как мыслят институты [16]).

Классический бестселлер Вэнса Пеккарда «Скрытые механизмы убеждения» [45] рисует мрачную картину. Последованное видение процветающего мира, в котором подлинные человеческие потребности должны быть удовлетворены устойчивой, эффективной, растущей экономикой, было разрушено. Пеккард утверждал, что вместо того, чтобы обслуживать нужды людей, крупные корпорации манипулировали этими самыми потребностями и желаниями, используя практически все средства, от действующих на подсознание сигналов до эксплуатации сексуальных образов. Возможно, однако, что социальное влияние, которому подвергаются наши притязания, зачастую оказывается более общим и менее уловимым. Немного забегаю вперед, отмечу, что многие силы, формирующие нашу личность, скорее неумышленны, чем умышленны. Более глубоко скрытые механизмы убеждения не являются продуктом какого-либо корпоративного отдела маркетинга или правительственного учреждения; но они некоторым образом происходят от наших общественных институтов и нашей истории.

Данная статья посвящена как раз таким более глубоко «скрытым механизмам убеждения». Цель исследования заключается в том, чтобы выяснить, как такое убеждение становится возмож-

ным, и реальные причинные механизмы этого процесса. Последователи экономики мейнстрима в своих исследованиях часто игнорируют возможность того, что наши цели и предпочтения преобразовываются под влиянием обстоятельств, в которых мы оказываемся. Здесь обозначены некоторые проблемы, связанные с таким подходом. Статья направлена на выявление того, как «скрытые механизмы убеждения» могут изменять наши предпочтения коренным образом. В работе учтены некоторые возможные возражения на выдвигаемые аргументы. В заключении предлагаемая аргументация приводится полностью и обозначается направление дальнейшего исследования.

НЕ СУЩЕСТВУЕТ СПОРНЫХ ВКУСОВ

Каковы бы ни были недостатки анализа, проведенного Пеккардом, большинство теоретических моделей в экономике вообще не предполагает никаких механизмов убеждения. Говорится лишь о передатчиках информации. Как известно, меньшинство экономистов, таких как Николас Калдор [35] и особенно Джон Кеннет Гэлбрейт, разделяет другую точку зрения, согласно которой реклама одновременно и связана с манипуляцией, и является расточительной. Например, в книге «Общество благосостояния» Гэлбрейт пишет [21, р. 150—152]:

«Институты современной рекламы и торговли... не могут быть согласованы с концепцией независимо формирующихся желаний, поскольку их главная функция — создание желаний, то есть образование потребностей, ранее не существовавших... потребности могут быть спровоцированы рекламой, усилены торговлей и сформированы осторожными действиями механизмов убеждения».

Гэлбрейта вдохновил Торстейн Веблен и другие последователи школы ста-

рого институционализма. Однако преобладающее большинство экономистов занимает другую позицию.

Экономисты Чикагской школы Джордж Стиглер и Гэри Беккер [58] заявили, что рекламу можно трактовать просто как «информацию». В своей классической работе они утверждали, что «вкусы не изменяются внезапно и не разнятся значительно у разных людей» [ibid., p. 76]; они доказывали, что «приписывать рекламе свойство изменять вкусы не является ни необходимым, ни полезным для анализа» [ibid., p. 84]. Итак, их аргументация сводится к тому, что рекламу можно рассматривать как информацию. Потребитель стремится приобрести «знание... производимое в процессе рекламирования продуктов». На их взгляд, подобное «знание» представляет собой объект потребительского выбора, точно такой же, как что-либо иное.

Впоследствии Беккер модифицировал и расширил данную модель в книге «Объяснение вкусов» [6]. Наряду с понятием «человеческий капитал» он вводит «социальный капитал» и другие «культурные» переменные. Вопреки всем возражениям, что индивиды в предшествующих моделях не реагировали на изменения культурных и социальных условий, Беккер включает эти переменные в свою модель. Соответственно, его более поздняя модель не просто иллюстрирует перемену поведения в ответ на рекламу; она также учитывает поведенческую реакцию на изменения в социальной культуре.

Но Беккер не выполнил обещания «объяснить вкусы». У нас нет объяснения «происхождения» или выведения ключевых функциональных элементов его теории. Они просто предполагаются. В частности, как в предыдущих моделях, вкусы «безупречно задуманы». Но объяснение происхождения или природы этих вкусов отсутствует.

МОЖНО ЛИ ПОДВЕРГНУТЬ ПРОВЕРКЕ ЭТИ ПОДХОДЫ?

Мы столкнулись с двумя противоречащими друг другу позициями. Гэлбрейт и другие утверждают, что функции вкусов и предпочтений изменяются в зависимости от обстоятельств. Беккер и Стиглер, напротив, убеждены, что основные функции неизменны — их только следует правильно специфицировать. Можно ли подвергнуть эмпирической проверке данные подходы? Ответ на этот вопрос отрицательный. Причина заключается в том, что стандартное ядро теории полезности *нефальсифицируемо*.

В одной преданной забвению работе Боланда [8] ставится вопрос о том, существуют ли какие-либо разумные доказательства, на основе которых можно было бы опровергнуть стандартные предпосылки максимизирующего поведения. Далее он показал безуспешность всяких попыток подобной фальсификации. На любое заявление о том, что человек не максимизирует что-либо, можно всегда возразить, что в действительности он максимизирует что-то другое. Поскольку мы не можем в принципе продемонстрировать, что это самое «другое» (возможно, даже неизвестное нам) не максимизируется, значит, теория защищена от любой эмпирической атаки. Чтобы эмпирически показать, что ничто не максимизируется, необходимо измерить каждый из всех возможных параметров, которые могут оказывать влияние на людей, от погодных изменений до звездного мерцания. Допущение о максимизирующем поведении может быть ошибочным — но в любом случае невозможно доказать, что это так. Несмотря на нефальсифицируемость такого допущения, Боланд также справедливо отметил, что оно не тавтологично, поскольку *допустимо ошибочно*. Ситуация, когда ничто

не максимизируется, возможна. Но мы о ней абсолютно ничего не знаем.

Споры по поводу максимизации вдвойне ужесточаются, когда речь заходит о максимизации полезности. Не существует никакого экспериментального или другого явления, которое в принципе не могло бы быть «объяснено» в рамках теории максимизации полезности. Можно объяснить даже так называемые аномалии, выявляемые посредством опытов с человеческими субъектами. Если эксперимент показывает, что некоторые потребители предпочитают денежное вознаграждение, меньшее, чем ожидаемый выигрыш, или обнаруживают нетранзитивные предпочтения, мы всегда можем обойти эти проблемы путем ввода других параметров. К примеру, очевидную нетранзитивность предпочтений можно объяснить, если учесть, что индивиды осуществляют различный выбор, в зависимости от обстоятельств и времени принятия решения.

Случаи обращения предпочтений также не могут фальсифицировать теорию полезности, если предположить, что при проведении эксперимента полезность не обязательно измерять денежным вознаграждением. Допустив существование дополнительной отрицательной полезности («тягости»), связанной с вовлечением в рискованный и маловероятный выбор, то теория, построенная на том, что люди максимизируют полезность, не может быть опровергнута такими экспериментами. Идея сводится к тому, что нерасположенный к риску индивид может не максимизировать ожидаемую денежную сумму, но все-таки максимизирует ожидаемую полезность¹.

В принципе никакие эмпирические свидетельства не могут фальсифициро-

вать допущение, что поведение индивидов или домохозяйств максимизирует их полезность. Это находит свое отражение и у неоклассиков, и у институционалистов. Гэлбрейт ошибочно полагал, что «институты современной рекламы и торговли... не могут быть согласованы с концепцией независимо формирующихся желаний». Если теория «согласуется» с явлением при эмпирическом соответствии с ним, то теория Стиглера—Беккера, апеллирующая к «независимо формирующимся» функциям потребностей, иллюстрирует возможность такой согласованности. Единственная проблема подобной согласованности, на которую Гэлбрейт только намекнул, — это сложности в обращении с совершенно новыми товарами в схеме Стиглера—Беккера.

Однако является ли это свойство бесконечной эмпирической согласованности признаком слабости или силы? Охватывая все возможные структуры и взаимосвязи, важные взаимодействия и связи при определенных условиях теряются в море универсальных возможностей. Соответственно, универсальность теории вовсе не должна обязательно предполагать ее полезность или информативность.

Нефальсифицируемость какой-либо теории еще не означает ее неприменимости или ненаучности, как позже пришлось признать Карлу Попперу [1]. На что она указывает, так это на то, что спор по поводу подходов институционалистов и неоклассиков невозможно разрешить простым наблюдением за фактами. В любом случае неизбежно затрагиваются также вопросы методологии и интерпретирования.

Разумеется, многие сторонники теории полезности не желали бы впадать в

¹ Экономисты-экспериментаторы, такие как Смит [54] и другие, обращались к проблеме возможности отсутствия линейной зависимости между полезностью и денежной выплатой. Смит предлагает множество «правил», касающихся экспериментального допущения и схемы,

описывающей «индуцированную процедуру оценки». Но сам Смит (Smith 1982, р. 929) — первый, кто признал, что эти правила не могут гарантировать соответствия между наблюдаемой денежной выплатой и предпочтениями, которые «нельзя наблюдать непосредственно».

крайности при выдвижении аргументов. Они могут придерживаться несколько ограниченной версии теории полезности, возможно, будучи убежденными в отсутствии адекватной теоретической альтернативы. Такая позиция, являясь более уточненной, требует более общей оценки, что выходит за пределы этой статьи. Аргументы, приведенные в данном разделе, наоборот, направлены против тех, кто, с одной стороны, ошибочно утверждает, что принцип максимизации полезности не всегда может объяснить поведение, и тех, кто, с другой стороны, чрезмерно торжествует по поводу справедливых, но во многом бесплодных утверждений о его применимости к любому возможному явлению.

КРИТИКА ЗАДАННОЙ ФУНКЦИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Предпосылка о заданных, максимизирующих полезность индивидах (или домохозяйствах) является широко распространенным объектом критики на теоретических основаниях. Наиболее популярный аргумент теоретической критики — положение о невозможности глобального рационального принятия решения, если учесть сложность реальных решений и ограниченность вычислительных способностей человеческого ума [53]. Современная теория игр обозначила другие логические проблемы. В играх определенного типа само понятие рациональности вызывает проблемы [60]. Однако это все относится скорее к критике максимизирующего поведения, а не предпосылки о заданной функции предпочтения. Дальнейшая аргументация относится как раз к последнему пункту.

Начнем с того, что социально-экономические системы не просто создают новые продукты и новое восприятие. *Они также создают и воссоздают индивидов.* Отдельный индивид не только изменяет свои цели и предпочтения, но

помимо этого обновляет свои умения и восприятие своих потребностей. И способности, и мнения человека изменяются со временем.

Из этого важного пункта следует многое. В частности, обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение информации; обучение — это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности. Сегодня нам не нравится какое-то произведение искусства, но после выставки мы можем почувствовать к нему вкус. Обучение способно *преобразовывать* индивида [29]. Иными словами, обучение может повлиять на предпочтения, цели, качества, умения и ценности.

Строго говоря, сам акт обучения подразумевает неполноту располагаемой информации, тем самым исключая совершенную рациональность. Как пришлось признать Викерсу [65, р. 115] и другим, чтобы включить обучение в рамки концепции максимизирующего полезность, рационального агента, границы этой концепции должны быть значительно сужены. Наконец, обучение — это развитие способов и средств познания, расчета и оценки. Если методы и критерии «оптимизации» сами являются объектом изучения, то как обучение само по себе может быть оптимальным?

Примечательно, что, по версии Стиглера—Беккера, функция предпочтений уже «дана», готовая к применению в непредсказуемых и неизвестных обстоятельствах. Удивительно, но функция уже «знает» свои предпочтения относительно изобретений, которые только должны появиться; набор ее параметров включает переменные, характеризующие идеи и особенности товаров будущего. Таинственным образом нам уже известно, как их распознать и желать. Что означает обучение в подобных обстоятельствах, когда мы уже много зна-

ем о том, что подлежит изучению? Такая концепция обучения должна быть явно неподходящей.

Другое направление критики берет свое начало в современных разработках психологии. Группа психологов подчеркивает, что человеческий разум всегда ориентируется на обстоятельства и обычно опирается на внешние объекты и структуры как на каркас для идей [11]. Много спорят о том, что большое количество работ по экономике и другим социальным наукам основано на неудовлетворительной концепции рациональности [14; 41; 49]. В качестве альтернативы подчеркиваются временной и ситуативный аспекты человеческого мышления. В действительности мышление есть повторяющийся процесс адаптивной реакции, вызванной разнообразием внешних структур и обстоятельств, в том числе социальных институтов.

Подобное объяснение согласуется с идеями, высказанными в работе [39]. Авторы утверждают, что социальные взаимодействия включают «генеративные взаимосвязи», которые вызывают изменение в восприятии и в последовательном действии, выступая источником возникновения новых институтов и новых способностей. Тогда как заданный, максимизирующий полезность индивид имеет заданные цели, генеративные взаимосвязи близки к преобразовывающим процессам обучения в рамках социальных институтов.

То, что я определил как Принцип Эволюционного Объяснения [27], требует, чтобы любое касающееся поведения допущение в общественных науках согласовывалось с нашим пониманием того, как развивались человеческие существа. Хотя экономика не может быть сведена к биологии, предпосылки в этих науках должны быть согласованы. Хотя в эмпирических и теоретических работах современных психологов, изучающих эволюцию, таких как Космидис и Туби [14], утверждается, что разум, по

существу основанный на совершенной, универсальной, независимой от контекста, сознательной рациональности, вряд ли может быть результатом эволюции. Другими словами, совершенная, универсальная рациональность не удовлетворяет Принципу Эволюционного Объяснения. Поразительно, но Веблен [64, р. 79] пришел к похожему заключению в 1898 г. Ученый не может аргументированно доказать, что рациональный экономический человек задуман имманентным и асоциальным. Эволюционная перспектива Веблена предполагает отказ от исключительной сосредоточенности на заданном агенте.

В общем, приведенные соображения наводят на мысль, что индивида всегда нужно рассматривать в эволюционном, историческом и институциональном контекстах. Рациональное мышление невозможно, кроме как во взаимодействии со структурой социальных институтов. Сказанное относится к проблеме институтов, к которой мы теперь обратимся.

ПРИРОДА ИНСТИТУТОВ И ПРИВЫЧЕК

Институты — устойчивые системы существующих и укоренившихся общественных правил и обычаев, структурирующих социальные взаимодействия. Язык, деньги, закон, системы мер и весов, столовый этикет, фирмы и другие организации — все это институты. Частично устойчивость институтов определяется их способностью успешно создавать стабильные ожидания в отношении поведения людей. Вообще говоря, институты делают возможным упорядоченность намерений, ожиданий и действий, придавая человеческой деятельности определенную форму и обеспечивая ее слаженность. Они зависят от намерений и действий индивидов, но не сводятся к ним.

Институты одновременно ограничивают поведение и делают его возможным. Однако ограничения могут рас-

крыть некоторые возможности, допустив выбор или действие, которые в противном случае просто не существовали бы. К примеру, языковые правила дают возможность общаться, а правила дорожного движения облегчают движение транспорта и делают его более безопасным. Но скрытая и наиболее распространенная особенность институтов — это их способность формировать и изменять притязания, помимо простого предоставления возможности их реализации. Этим аспектом пренебрегает «новая институциональная экономика». Поскольку институты не только зависят от деятельности индивидов, но также ограничивают и формируют ее, положительная отдача придает институтам стойкие свойства самоукрепления и самоподдержания.

Отчасти правила укореняются потому, что люди соглашаются следовать им неоднократно. Кроме того, философы-прагматики (придерживающиеся традиции Уильяма Джеймса и Джона Дьюи) и экономисты старой институциональной школы (придерживающиеся традиции Торстейна Веблена, Джона Коммонса и Уэсли Митчелла) утверждают, что институты действуют только потому, что составляющие их правила укоренились в общераспространенных привычках к определенным способам мышления и поведения. С этой точки зрения, институты представляют собой развивающиеся социальные структуры, основанные на привычном мышлении, которого обычно все придерживаются: институты обусловлены индивидами и их привычками и зависимы от них, но не сводимы к ним. Привычки — строительный материал для институтов, придающий им повышенную устойчивость, силу и нормативную власть.

Привычки сами по себе формируются посредством повторения действия или мысли. Они обуславливаются предшествующей деятельностью и обладают устойчивыми, самоподдерживающимися

свойствами. Посредством привычек индивиды выносят оценки их собственной уникальной истории. Привычки являются основой и рефлексивного, и нереплексивного поведения. Для человека привычки сами по себе являются средствами более глубокого обдумывания и сознательного решения.

Однако привычка не означает поведение. Существует *склонность* к определенному типу поведения в ситуациях определенного рода. Очень важно то обстоятельство, что у нас могут иметься привычки, которые в течение долгого времени оставались неиспользованными. Привычка может существовать, даже если она никак не проявляется в поведении. Привычки — это скрытый репертуар потенциального поведения; они могут быть вызваны соответствующим стимулом или ситуацией².

Тот факт, что привычки могут оставаться неиспользованными, разрушает ряд ошибочных теорий и неверных толкований. Привычка не является инерцией, поскольку инерция — настоящий эффект от движения, совершенного непосредственно перед этим. Привычка также не автокорреляционное поведение; это не «положительная связь между прошлым и текущим потреблением», как считал Беккер [5, р. 328]. Так как некоторые привычки могут быть вызваны сознательным решением, их не следует отождествлять с поведенческими стимулами — механизмом реагирования или условным рефлексом.

Зависимость институтов от привычек частично позволяет институтам укорен-

² Ошибочное отождествление привычки и поведения привело Дьюи [15] к тому, что он неоднократно подчеркивал, что привычка — это приобретенная склонность или предрасположенность к чему-либо. Представление о привычке как о склонности можно также встретить в работах [9, 34, 41, 44] и др. В работах [15] и [34] содержатся два наилучших описания природы привычки в соответствии с приводимой здесь трактовкой.

ниться в склонностях индивидов. Институты — это структуры, с которыми индивиды как сталкиваются, так и дают им начало. Соответственно, институты представляют собой одновременно и объективные «внешние» структуры, и субъективные, «из головы человека», продукты человеческого поведения. Индивид и структура, несмотря на различия, связаны циклом обоюдного взаимодействия и взаимозависимости. Однако взаимосвязь не симметрична; структуры и институты обычно предшествуют индивидам [2]. Все мы рождены в мире с уже существовавшими ранее институтами, которыми наградила нас история.

Институты представляют собой тип структуры, наиболее значимой в социальной сфере. Их роль велика, поскольку им присуще свойство создавать и формировать качества и поведение агентов на фундаментальном уровне. Помимо простого предоставления возможности осуществления индивидуального действия, скрытая и наиболее распространенная особенность институтов — это их способность формировать и изменять индивидуальные предрасположенности и притязания. То, какими путями это может осуществляться, мы обсудим в следующем разделе.

ПРЕОБРАЗОВАЮЩАЯ НИСХОДЯЩАЯ ПРИЧИННАЯ СВЯЗЬ

В данном разделе я провожу мысль о том, что устойчивый процесс «нисходящей причинной связи» в любом человеческом обществе связан с институтами. Он не сводится к сознательным планам рекламодателей или пропагандистов. Он начинается с обычной повседневной рутины. В данном разделе статьи дается общее представление о нисходящей причинной связи и обсуждаются основные положения. Ниже это понятие будет применено в отношении «скрытых механизмов убеждения», рассматриваемых далее.

В настоящее время концепция «восходящей причинной связи» широко применяется в общественных и естественных науках и означает, что элементы низшего онтологического уровня воздействуют на элементы более высокого порядка. Скажем, эпидемия гриппа снижает экономическую производительность, а путем голосования можно изменить правительство. Преобразовательный характер восходящей причинной связи обусловлен тем, что изменения на более низком уровне могут коренным образом воздействовать на структуры высшего порядка. Однако редуccionистам приходится отрицать возможность преобразовывающей нисходящей причинной связи, о которой мы будем вести речь. Посредством нисходящей причинной связи невозможно, приняв отдельные элементы как данные, охарактеризовать целое. Кроме того, по причинам, о которых будет сказано ниже, принцип преобразовывающей нисходящей причинной связи не противоречит выдвинутым в прошлом критическим замечаниям в адрес «холизма» или методологического коллективизма.

Понятие «нисходящей причинной связи» впервые появилось в психологии, в работе лауреата Нобелевской премии, психолога и биолога Роджера Сперри [55, 56]. Наряду с другими учеными, данной теме уделяли внимание Поппер и Экклз [50]. В этой литературе понятие «нисходящей причинной связи» имеет слабую и сильную формы. Относительно слабая форма, по Кэмпбеллу [10], проявляется в действии эволюционных законов на популяции. Он утверждал, что все процессы на низших уровнях онтологической иерархии действуют в соответствии с законами высших уровней и сдерживаются ими. Другими словами, если существуют определенные системные свойства и тенденции развития, то отдельные компоненты системы функционируют в соответствии с ними.

К примеру, распространение организмов, образующих популяцию, сдерживается процессами естественного отбора.

Принцип нисходящей причинной связи не базируется на каких-то новых или загадочных видах причин или причинных связей. Как справедливо утверждает Сперри [57, р. 230], «процессы, протекающие на высших уровнях, осуществляя нисходящее управление, *не разрушают* причинные связи и *не вмешиваются* в функционирование компонентов низших уровней». Данное положение вполне можно назвать Правилем Сперри. Оно утверждает, что возникновение, хотя и будучи связано с развивающимися причинными силами на более высоком уровне, не порождает множества видов или форм причинных связей на любом отдельном уровне. Любые развивающиеся причины высших уровней существуют благодаря причинным процессам низших уровней.

Следование Правилу Сперри предупреждает любые попытки использования методологического коллективизма, или холизма, который пытается объяснить человеческий характер или поведение исключительно с позиции институтов или других категорий на уровне системы. Вместо этого Правило Сперри заставляет объяснять поведение отдельного человека с точки зрения причинных процессов, действующих на индивидуальном уровне, таких как индивидуальные притязания, предрасположенности или ограничения. Факторы высших порядков, будучи включены в более общее объяснение процессов, происходящих на уровне системы, порождают те самые притязания, предрасположенности и ограничения.

Более широкое понятие нисходящей причинной связи, которое я здесь ввожу и определяю как «преобразовывающая нисходящая причинная связь», охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определенными факторами, но также изменившихся в ре-

зультате действия сил причинных связей, имеющих отношение к высшим уровням³.

Но, по крайней мере в контексте настоящей дискуссии, как это происходит? Необходимо рассмотреть, как изменяются предрасположенности, мысли и действия индивидов. Люди не развивают новые предпочтения, потребности или цели под влиянием каких-то таинственных «социальных сил». Аргумент в данном случае — то, что прагматичное институциональное понятие привычки предполагает участие правдоподобного и преобразовывающего механизма.

ПРИБЫЧКИ КАК СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ

Прагматики и институционалисты рассматривают привычки как фундамент по отношению ко всем аспектам мышления и поведения. Как утверждалось в другой работе, всякое обдумывание, включая рациональную оптимизацию, само по себе полагается на привычки и правила [26]. Даже рациональная оптимизация должна учитывать правила. В свою очередь, как отмечалось выше, правила должны перерасти в привычки для того, чтобы агенты их развивали далее. Следовательно, рациональность всегда зависит от ранее сформировавшихся привычек и правил как основы [25]. Такая изначальная уверенность относительно привычек и правил ограничивает объяснительные возможности принципа рациональной оптимизации. Значит, посредством рациональной оптимизации однозначно невозможно полностью объяснить человеческое поведение и институты, к чему, похоже, стремятся некоторые теоретики. В цен-

³ Сперри также рассматривает широкую трактовку нисходящей причинной связи. К примеру, он признает, что «высшие культурные и другие приобретенные ценности обладают способностью нисходящего контроля за непосредственно присущими человеку чертами» [57, р. 230–231].

тре более адекватного объяснения человеческого поведения должны находиться преобразовательные процессы, в ходе которых привычки формируются и изменяются.

Привычки помогают нам формировать предпочтения и предрасположенности. С приобретением новых или изменением существующих привычек наши предпочтения также меняются. Так, Дьюи писал о «совокупном влиянии неощутимых видоизменений, вызываемых отдельной привычкой, на структуру предпочтений» [15, р. 40]. Мы можем, напротив, вслед за Беккером, Мерфи [7] и другими, утверждать, что модификации привычек согласуются с некоторыми неизменными функциями «мета-предпочтений». Как было показано ранее, эмпирическая согласованность с подобными функциями полезности может иметь место. Однако те, кто помещает поведение в рамки функции мета-предпочтений, пренебрегают тем фактом, что эти предпочтения должны основываться на известных привычках и предрасположенностях. Однако, как упоминалось выше, мы не располагаем правдоподобной историей их происхождения.

Рассмотрим на примере роль привычки. Учитывая величину издержек и желание свести к минимуму загрязнение и перегруженность дорог, индивид может ездить на работу на автобусе. В результате повторения этого действия закрепится соответствующий набор привычек к определенному образу мыслей и поведения. Эти привычки могут вызвать дальнейшие последствия. Однако если устранить автобусное обслуживание, то индивид будет вынужден использовать другие транспортные средства. Может оказаться, что никакой альтернативы автомобилю не существует. Тогда индивид начнет ездить на работу на автомобиле и развивать другой набор привычек. Даже если сохраняется предпочтение общественного транспорта, в конечном счете оно может сойти на нет в

результате повторяющегося персонального использования автомобиля. Изменения условий предоставления общественного транспорта может подобным образом повлиять на предпочтения.

Вообще говоря, институциональные изменения и ограничения могут вызвать изменения привычного образа мыслей и поведения. Институты ограничивают наше поведение и развивают привычки определенными способами. На самом деле происходит то, что структурирующие, меняющие и ограничительные свойства общественных институтов вызывают новое восприятие и новые предрасположенности у индивидов. Вслед за новыми привычками, определяющими мышление и поведение, возникают новые предпочтения и намерения. Маршалл рассматривал «развитие новых видов деятельности, порождающих новые потребности» [42, р. 76]. Но нам необходимо знать, как это происходит. Веблен более конкретно выражался по поводу затрагиваемых психологических механизмов: «Сегодняшняя ситуация формирует завтрашние институты путем процесса принуждения и отбора, *воздействуя на привычное человеческое видение вещей*» [63, р. 190] (курсив добавлен).

Обычно мы ограничены в своих действиях. Согласно этому, мы приобретаем привычки, совместимые с этими ограничениями. Даже когда ограничения устраняются, привычки склоняют нас к тому, чтобы поступать или думать тем же самым, прежним образом. Как заметил институциональный экономист Джон Коммонс, «когда обычаи меняются... впоследствии становится ясно, что принудительный характер обычая имел место все это время, но не подвергался сомнению и не нарушался» [13, р. 701].

Главное здесь — осознание роли преобразовывающей нисходящей причинной связи по отношению к привычкам, скорее чем просто к поведению, намерениям или верованиям. Очевидно,

чтобы придать смысл этому утверждению, необходимо указать ключевое отличие привычки (как склонности или предрасположенности) от поведения (или действия). Как только привычки устанавливаются, они превращаются в потенциальную основу для новых намерений или верований.

Второе, на что следует обратить внимание, также имеет ключевое значение. Речь идет о центральном принципе философии и психологии прагматизма, с позиций которого привычка и инстинкты рассматриваются как основополагающие по отношению к личности человека. Рассуждения, обдумывание и расчет происходят только после того, как установятся определенные привычки, и действие их будет зависеть от этих привычек. В свою очередь, развитие привычек зависит от первичных инстинктов. Инстинкты же, как известно, передаются по наследству. Соответственно, принцип преобразовывающей нисходящей причинной связи не распространяется на инстинкты⁴.

Дальнейшее приобретение и видоизменение привычек — центральный момент существования отдельного человека. Скажем, в значительной степени мышление зависит от приобретенных языковых привычек, к тому же становясь при этом более красочным. Кроме того, чтобы осознать сущность мира, нам нужно приобрести привычку к классификации и к нахождению обычно связываемых значений. Важно то, что все действия и размышления зависят от первичных привычек, которые мы приобретаем в процессе индивидуального развития. Следовательно, привычки во временном аспекте и онтологически первичны по отношению к намерениям и мышлению.

⁴ Однако, по Кэмпбеллу [10], влияние «нисходящей причинной связи» на инстинкты в более отдаленном смысле возможно, просто потому, что инстинкты, подобно другим человеческим особенностям, существуют и развиваются в соответствии с принципами высших уровней, такими как законы эволюции.

Как мы убедились, действие преобразовывающей нисходящей причинной связи выражается в создании и формировании привычек. Привычка — ключевое скрытое звено в причинной цепочке.

Соответственно, поскольку мы можем объяснить, как институциональные структуры порождают новые или изменяют существующие привычки, то мы располагаем приемлемым механизмом преобразовывающей нисходящей причинной связи. Не удастся, напротив, выделить какой-либо причинный механизм, который опосредовал бы *прямое* влияние институтов на преобразование целей и мнений. Институты могут напрямую вызвать изменения некоторых намерений, но только если они действуют как непреобразовывающие влияния или ограничения. Например, мы решили вести машину в пределах ограничения скорости, потому что заметили на автостраде полицейский автомобиль. Данное намерение характеризуется как *существующее* предпочтение избежания наказания. Подобное объяснение само по себе не затрагивает преобразовательного процесса. Ясно, что любая попытка объяснить изменения намерений только посредством намерений должна предполагать *неизменный* поднабор (мета-) предпочтений в основе целесобразных изменений намерений и действий. Напротив, чтобы обеспечить действие преобразовывающего причинного механизма, мы должны указать на факторы, которые являются фундаментальными по отношению к целям, предпочтениям и обдумыванию в целом. Вот где привычки обнаруживаются.

Итак, мы можем определить институты как социальные структуры, которые обладают свойством преобразовывающей нисходящей причинной связи и которые действуют на укоренившиеся привычки к определенному образу мышления и поведения. Возможности и ограничения, связанные с институциональными структурами, могут спровоцировать

изменения в мышлении и поведении. В свою очередь, в результате неоднократного осуществления этих действий могут возникать новые привычки. Изменения претерпевает не просто индивидуальное поведение: изменяются также привычные склонности. Это, в свою очередь, связано с переменной индивидуального восприятия, целей и предпочтений. Рассмотрим далее некоторые дополнительные примеры соответствующих процессов⁵.

СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ

Множество объяснений соответствует этому общему принципу преобразования привычек. К примеру, басня о «кислом винограде» рассказывает как раз о людях, объявляющих об изменении предпочтений из-за амбиций, заглушенных обстоятельствами [19]. Эти обстоятельства могут включать структуры или институты. В таком случае, в соответствии с изменившимися предпочтениями, возникнут и новые привычки. Подобным образом теория когнитивного диссонанса [20] объясняет, что, когда люди оказываются перед трудным выбором между альтернативными линиями поведения, их восприятие этих альтернатив корректируется таким образом, чтобы отдать предпочтение наиболее приемлемой. Часто это делается путем подражания и приобретения манер поведения и восприятия у других людей [25]. Это может выразиться в передаче образа мышления и поведения от одного человека к другому.

В послевоенные годы появилась литература по социальной психологии, где затрагивались темы механизма власти, социального влияния, индивидуального согласия и перемен в общественном мнении [36; 37; 61; 62]. Значительная часть этой литературы посвящена изу-

чению механизмов, очень схожих с принципом преобразовывающей нисходящей причинной связи. Однако, рассматривая механизмы, посредством которых индивиды изменяют свои предпочтения или намерения, психологи иногда делают акцент на идее бихевиоризма относительно обусловливания. Как указывалось выше, более раннее, прагматическое представление о привычке предусматривает существенно другой, возможно, более адекватный подход. В отличие от бихевиористов, которые подчеркивают важность предсказательной модели человеческого поведения, цель основанного на привычках анализа — понять формирование и основу индивидуальных предпочтений и мнений. Другие ученые, например Кельман, выделяют интернализируемое поведение, поскольку оно совместимо с индивидуальной «системой ценностей», или включает «оценку и принятие индуцированного поведения на рациональной основе» [37, р. 63–65]. Мы можем пойти далее и рассмотреть привычки, образующие основу этих оценок и рациональных расчетов. Большое количество литературы, посвященной общественному влиянию и согласию, указывает на механизмы преобразовывающей нисходящей причинной связи, которую можно интерпретировать, используя прагматический и институциональный язык.

Другую часть психологической литературы, которую можно иначе истолковать с помощью предлагаемых здесь терминов, составляют эмпирические и теоретические работы, исследующие подчинение власти [38; 43]. Предполагается, что подчинение власти может быть результатом нескольких процессов. Оно может являться прямым эффектом от награды за согласие или от наказания за несогласие. Альтернативный вариант — оно может быть следствием более полного отождествления с ценностями тех, кто наделен властными полномочиями. В первом случае преобразовывающая

⁵ См. также [31]. В работе [33] процессы формирования привычек и преобразовывающей нисходящей причинной связи описываются с помощью имитационного компьютерного моделирования.

нисходящая причинная связь будет иметь место, только если согласие в конечном счете обусловит появление привычек к определенному образу мышления и поведения, совместимых с подчинением. Во втором случае, для того чтобы минимизировать ощущение неловкости и неуверенности в себе, первоначальная привычка уважения к власти может развиться в преобразовывающее принятие норм и ценностей тех, кому принадлежит власть.

Степень, в которой люди, участвуя в повседневной жизни, имеют потребность в осмыслении и объяснении, часто недооценивается. Во всех известных антропологии культурах налицо всеобщее человеческое «алкание» смысла. Оно утоляется религией, ритуалом, игривым любопытством или современной наукой. В поисках смысла мы приобретаем привычки мыслить и вести себя соответственно своей культуре. Как утверждали Дуглас и Ишервуд [17], значительная часть потребительского поведения приобретает смысл в социальном взаимодействии. Устанавливая этот смысл, мы интерпретируем, подражаем и сравниваем свое поведение с поведением других. Приобретаемые при этом привычки к определенному образу мышления и поведения соответствуют культурной системе, взятой в целом. Таковы социальные механизмы, посредством которых привычки, связанные с общественными институтами, передаются и закрепляются среди участвующих в этом процессе индивидов⁶.

Если серьезно подойти к обсуждавшимся выше вопросам из области современной психологии ситуативного по-

знания, то необходимо признать, что наши притязания и осуществляемый выбор помещены в институциональные формы [11; 39]. Значительная часть мыслительных процессов протекает в рамках и с учетом общественных институтов. Мы используем институты и их рутины в качестве шаблонов при создании привычек, формировании намерений, осуществлении выбора.

Следовательно, преобразовывающая нисходящая причинная связь — неотъемлемая черта общественной жизни. Тем не менее экономика мейнстрима ее игнорирует. Многие экономисты, включая Беккера [6, р. 225], описывают ситуацию, в которой цели и выбор индивида формируются путем «промывания мозгов». Речь идет о пренебрежении неумышленными институциональными процессами убеждения. Механизмы преобразовывающей нисходящей причинной связи гораздо шире распространены и являются более тонкими, чем откровенное «промывание мозгов». Как и многие экономисты, Беккер не признает никакого звена между «промыванием мозгов», с одной стороны, и «свободным выбором», основанным на заданной функции предпочтений, — с другой. На самом деле зачастую линия поведения в обществе проходит между этими двумя крайностями.

С другой стороны, Гэлбрейт и другие критики экономики мейнстрима часто концентрировали внимание на рекламе, в ущерб более тонким и обычно неумышленным институциональным механизмам убеждения. Очень важно теоретически разработать средний слой между промыванием мозгов, или рекламой, и «свободным выбором».

НЕКОТОРЫЕ ВОЗМОЖНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ИЛЛЮСТРАЦИИ

Уже упоминалось, что описываемые здесь преобразовательные причинные процессы представляют собой не таин-

⁶ Это самое общее описание процесса формирования привычки; разумеется, оно требует уточнения. Необходимо показать, как происходит идентификация поведения, его интерпретация, понимание и копирование, до того как сами привычки будут «переданы» от одного агента другому. Этот аспект анализа ожидает дальнейшей разработки.

ственные «социальные силы», а реально возможные психологические процессы подражания, приспособления, обусловливания и познания. Основное утверждение заключается в том, что эти механизмы являются едва уловимыми и распространяющимися. Более полный их анализ придется на дальнейшее исследование. Вместо этого мы предлагаем кратко остановиться на дальнейших следствиях, используя язык той разновидности экономической теории, которая бы соответствовала данному подходу.

В 1970-х гг. имя Джеймса Дьюзенберри можно было встретить в некоторых рекомендуемых экономических учебниках. Вдохновившись работой Веблена, Дьюзенберри [18] разработал модель потребительского поведения, основанную на эффектах привычек и обучения. В соответствии с этой моделью, с ростом доходов у индивидов появлялись новые привычки потребления, которые сохранялись даже после того, как доходы через некоторое время снижались. Их вкусы и предпочтения изменялись, как только они начинали вести новый образ жизни. Эта модель совокупного поведения потребителя успешно прошла несколько эконометрических проверок. Тем не менее модель Дьюзенберри не получила признания, не потому что не прошла статистической проверки, а потому, что она не основывалась на мейнстримовской идее рационального, максимизирующего полезность потребителя [24]. Сегодня не многие студенты, изучающие макроэкономику, знакомятся с теорией Дьюзенберри.

И все же такой подход остается столь же жизненным, как когда-либо. Осмысливая взаимоотношения между экономикой и психологией, Рэбин [51, р. 13] отмечает, что понимание того, что люди часто более чувствительны к изменениям, чем к абсолютным величинам, подтверждает важность включения в анализ таких факторов, как привычные уровни потребления.

Возможна другая теоретическая иллюстрация обрисованного здесь общего подхода — теория относительных лишений Рансимэна [52]. Она довольно схожа с теорией Дьюзенберри. Согласно Рансимэну, способность принять и понести какие-либо лишения положительно коррелирует с долей точно таких же лишений для той же родственной группы. В результате рабочие будут часто начинать требовать повышения заработной платы, если увидят, что заработная плата сходной группы рабочих значительно увеличена по сравнению с их оплатой. Эта теория также согласуется с идеей о том, что предпочтения и ожидания формируются в социальном контексте.

Теперь перейдем к другому следствию, которое касается объяснения существования фирмы. Уильямсон [66] продолжил идеи Коуза [12], выразившего основную причину существования фирмы в предположении, что трансакционные издержки в жизнеспособных фирмах ниже, чем они были бы в случае координации производства посредством рынка. При этом индивид рассматривается как заданный: общественные институты просто связаны с индивидами посредством издержек, которые они налагают. Однако раз уж мы отказываемся от идеи заданного индивида, то нужно уделить гораздо больше внимания возможности того, что, являясь частью фирмы, рабочие развивают способности и вступают в соглашения, которые образуются благодаря этой новой институциональной среде. Центральным понятием такого институционального объяснения выступает понятие корпоративной культуры и ее роли в преобразовании целей и способностей рабочей силы. Фирма будет оказывать преобразовывающий эффект на индивидов [28].

Вполне ожидаемое возражение на эти теоретические изыскания — то, что все они могут вписаться в более слож-

ные модели максимизирующего полезность индивида, возможно по линии рассуждения Беккера [6]. В конце концов, Беккер [5] и другие утверждают, что они могут включать в анализ культуру, привычки, относительные лишения и все поднятые здесь проблемы. Очевидно, что их модели могут включить каждую из этих возможностей. Однако разногласия между неоклассическим и институциональным подходами не сводятся преимущественно к вопросу, могут ли данные вписаться в теорию. Спор ведется по поводу теоретической согласованности и адекватного объяснения.

ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРИВЫЧКИ

Описываемые здесь механизмы преобразовывающей нисходящей причинной связи основываются на восстановленном понятии привычки. Однако хотя это понятие привычки и было одно время центральным для социальной и политической философии, оно отсутствовало в обширных областях современной социологической науки. Привычка и обычай были отсеяны из социологии во время перехода от Макса Вебера к Талькотту Парсонсу [9; 30].

Одна из причин такого отказа заключалась в неверном представлении о привычке как механической концепции человеческого поведения. Парсонс, в частности, не видел существенного различия между прагматической позицией, подчеркивавшей важность привычки, и представлением зарождавшегося в психологии бихевиоризма, делавшего акцент на обусловливании открытого поведения [46]. Он глубоко заблуждался. Бихевиористы концентрировались на условиях открытого поведения, в то время как психологи-прагматики и те, кто исследовал психологию инстинктов, рассматривали привычки как совокупность потенциальных возможностей и склонностей, которые могут проявиться

как результат более или менее значимых ощущений или событий. Такой подход к трактовке привычки оставляет место для принятия решений и выражения воли [15].

Кроме того, привычки существуют на различных уровнях сознания и мышления. Могут иметь место зависимые от контекста каскады инициированных привычек, которые обладают, вероятно, высокой чувствительностью к незначительным изменениям обстоятельств. Привычка не отрицает выбор. Различные наборы привычек могут вызвать появление конкурирующих предпочтений. Затем осуществляется выбор, и этот выбор сам по себе может включать дополнительную группу привычных интерпретаций или предрасположений.

Возможности данной статьи не позволяют проникнуть в суть сложной философской проблемы свободы воли. Можно попросту указать на то, что акт обдумывания в пределах усложненной совокупности наслаивающихся друг на друга привычек в конечном счете предполагает не большую свободу индивида, чем та, которой обладает максимизирующий полезность робот в экономике мейнстрима. В самом деле, это миф, что индивид, запрограммированный на максимизацию своей полезности согласно какой-то заданной функции предпочтения, свободен. Экономика мейнстрима стремится объединить обе вещи: идеологию индивидуальной свободы с моделью прогнозируемого человеческого выбора. Мы, напротив, утверждаем, что, с одной стороны, выбор есть в значительной степени непредсказуемый результат функционирования сложной нервной системы человека, на которую оказывает влияние сложная, открытая и изменяющаяся окружающая среда. С другой стороны, на наш выбор влияет наследственность, воспитание и обстоятельства. Человеческое поведение не является ни безпричинным, ни абсолютно предсказуемым.

Философы-прагматики, оказавшие влияние на Веблена и институционалистов, отказались от чрезмерно рационалистичной и рассудочной концепции деятельности, которая господствовала в западной мысли со времен эпохи Просвещения. Эта концепция основывалась на том, что мнения управляют мышлением и деятельностью, и их изменение возможно на базе приобретенного опыта. Однако адекватное объяснение природы этих мнений отсутствовало. Напротив, подход прагматиков, основывающийся на понятии привычки, предполагал, что «сущность мнения — в создании привычки» [48, р. 294].

Основной признак концепции деятельности, основанной на понятии привычки, состоит в том, что предпочтения индивида больше не рассматривались как заданные. Более того, мнения могут изменяться не просто в результате получения новой информации, но также из-за того, что могли поменяться привычные механизмы. В противоположность распространенному представлению о заданном индивиде, происходит процесс его непрерывного формирования и преобразования. Институты имеют значение в обоих случаях. Но в концепции, основанной на понятии привычки, они также могут в конечном счете обусловить возникновение новых привычек, предпочтений или мнений.

Чтобы составить более полную картину основанного на привычках анализа, необходимы некоторые сведения о развитии первоначальных привычек индивида. Приобретенные привычки основываются на врожденных инстинктах. Инстинкты формируют поведение и порождают привычки. Тем не менее на инстинктивные склонности в значительной степени наслаиваются или отклоняют их привычки и мнения, приобретенные в процессе взаимодействия с другими людьми в социальной культуре. Соответственно, привычка — связующий элемент между биологической, психологической и социальной сферами.

В то время как естественный отбор управляет врожденными инстинктами, другие эволюционные процессы отбора действуют на культурном или социальном уровне. Речь идет о «естественном отборе институтов» [63, р. 188]. В социальной сфере привычки имеют свойство генотипа, хотя они и не настолько устойчивы, как биологические гены. Однако, в отличие от механизма репликации ДНК, привычки сами себя полностью непосредственно не воспроизводят. Вместо этого их репликация происходит косвенно [30]. Они «дают жизнь» поведению, которое, в свою очередь, сознательно или бессознательно, имитируется другими. В конечном счете, это копируемое поведение укореняется в привычках того, кто его имитирует, передавая таким образом от индивида к индивиду несовершенную копию каждой привычки по косвенному маршруту. Подобно естественному отбору, культурный отбор действует не просто на уровне индивида, а на уровне популяции. В этом случае «нисходящая причинная связь» проявляется в действии механизмов имитации, приспособления и ограничения.

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ И СЛЕДСТВИЯ

Стандартные неоклассические представления о человеке как о максимизаторе полезности много раз подвергались критике. Цель данной статьи — в том, чтобы выдвинуть на первый план некоторые менее известные критические работы и продвинуться в направлении создания альтернативного подхода. Дискуссия велась по поводу того, что возможность приложения модели максимизирующей полезность индивида практически к любым обстоятельствам — скорее слабая ее сторона, чем сильная. Нефальсифицируемость модели заставляет нас сосредоточиться на проблемах больше теоретической, а не эмпирической адекватности.

Кроме того, предпосылка о заданном индивиде исключает возможность получения соответствующего описания его природы ни с позиций эволюции, ни с точки зрения индивидуального развития. Принцип Эволюционного Объяснения требует согласованности всех предпосылок, связанных с человеческим поведением, с нашим знанием и пониманием эволюции человека. Аргументы и свидетельства современной психологии указывают на то, что стандартная модель максимизирующего полезность агента в этом отношении терпит неудачу.

Некоторое время назад Дьюзенберри разработал модель поведения потребителя, в которой центральное место занимали привычки и их формирование. В рамках экономики мейнстрима часто велись дискуссии по поводу привычек, но воспринимались они лишь как результат рационального выбора. В данной статье, напротив, отстаивалась позиция, согласно которой привычки динамически и практически первичны по отношению к любой форме сознательного решения. Даже рациональный выбор требует заложенных в его основе привычек.

Задача предлагаемого исследования — разработать усовершенствованную картину, демонстрирующую роль привычки в экономической жизни. Существует несколько моделей привычек, но в целом они рассматривают привычку как основанную на рациональном поведении и производную от него [5; 7; 40; 47]. Примечательно, что, несмотря на бесчисленное количество математических моделей человеческого поведения в экономической науке, очень немногие из них *основываются* на привычках. Выделяются лишь два исключения: [3] и [4]⁸.

⁸ Когда Беккер в 1962 году опубликовал свою работу, он работал в Columbia University. В этом учреждении в течение многих лет преподавал Митчелл, и институциональная экономика долгое время имела здесь влияние. Беккер переехал

Кроме этих исследований, было принято мало попыток. Эти более ранние претенденты могли бы предложить некоторые плодотворные идеи для основанного на привычках анализа, если бы продолжили идти в указанном направлении дальше.

В рамках предлагаемого здесь теоретического подхода возможно преодоление дилеммы между методологическим индивидуализмом и методологическим коллективизмом. Воздействуя не напрямую на индивидуальные решения, а на привычные предрасположенности, институты проявляют действие нисходящей причинной связи, не сводя при этом индивидуальные взаимодействия к их результатам. Более того, восходящая причинная связь от индивидов к институтам также возможна, без предположения о заданном или безупречно заданном индивиде. Объяснения не сводятся ни к исключительно индивидам, ни к исключительно институтам.

Единственное возможное возражение против данного направления исследования заключается в том, что предпосылка об агентах, подверженных такому влиянию институтов на свои функции предпочтения, безнадежно усложнила и затруднила бы анализ. Соответственно, можно было бы возразить, что необходимо упрощать предмет исследования и ввести предпосылку об индивиде с заданной функцией предпочтений. Любое предположение об «эндогенных» предпочтениях должно трактовать *некоторые* факторы в качестве заданных; так почему же не допустить, что этот статус имеют предпочтения?

Для ответа на этот аргумент необходимо продемонстрировать возможности обсуждавшегося выше подхода. Это

в Чикаго в 1969 г. С тех пор в течение долгого времени его работы были «населены» максимизаторами полезности, а не людьми, руководствующимися привычками. Возможно, выбор Беккером такого теоретического подхода также обусловлен институциональными обстоятельствами.

представляет собой предмет дальнейшего исследования, и полноценный ответ не может быть дан в настоящей статье. Тем не менее такое исследование может послужить проверкой следующей гипотезы: в некоторых обстоятельствах предположение об эластичных предпочтениях может скорее упростить предмет исследования, чем усложнить его. Можно догадаться, что процесс преобразовывающей нисходящей причинной связи может обеспечить определенную степень устойчивости и стабильности институциональной структуры, что не объясняется в достаточной мере стандартными моделями. Движение по кругу, положительная отдача от института индивидам и от индивидов институтам может помочь повысить устойчивость отдельной институциональной единицы. Далее речь пойдет о самоукрепляющейся институциональной структуре. Соответственно, в пределах институциональной структуры возможно проследить, как эластичные предпочтения ведут к развитию устойчивых свойств. Эти свойства могут существовать не вопреки, а благодаря эластичным предпочтениям. Это не доказанный результат, а правдоподобное предположение, которое еще предстоит исследовать.

Не менее радикальны последствия для теории экономического благосостояния. Единственная причина возможности применения модели максимизирующего полезность индивида заключается в том, что она без проблем согласуется со стандартной идеологической предпосылкой, что человек, как правило, — наилучший судья своего благосостояния. Но если функции предпочтения сами по себе обладают способностью к изменению, то такой традиционный подход к экономике благосостояния обнаруживает свою уязвимость. То, что, по мнению индивидов, сегодня является для них наилучшим, не обязательно будет таковым для них завтра. Стандартная теория экономики благосостояния, выступающая основой значи-

тельной части экономической политики, таким образом, подвергается сомнению [22; 23; 58].

Экономическая наука не будет развиваться, уклоняясь от этих вопросов. Перед теми, кто склонен принять кое-что из вышеизложенной критики предпосылок мейнстрима, — огромное поле для исследований. Разумеется, это предполагает и эмпирическую, и теоретическую работу. Для того чтобы в полной мере изучить процессы, посредством которых институты формируют индивидов, необходимо рассмотреть особые культуры, обстоятельства и случаи. Для понимания мира нужна теория, но одной только теории явно недостаточно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ackerman R.* The Philosophy of Karl Popper. Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 1976.
2. *Archer M.S.* Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
3. *Arrow K.J.* Rationality of self and others in an economic system // *Journal of Business*. 1986. V. 59. № 4.2. S. 385–399. (Reprinted in: *Eatwell J., Milgate M., Newman P.* (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. V. 2. London: Macmillan, 1987).
4. *Becker G.S.* Irrational behavior and economic theory // *Journal of Political Economy*. 1962. V. 70. № 1. P. 1–13.
5. *Becker G.S.* Habits, addictions and traditions // *Kyklos*. 1992. V. 45. № 3. P. 327–346.
6. *Becker G.S.* Accounting for Tastes. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
7. *Becker G.S., Murphy K.M.* A theory of rational addiction // *Journal of Political Economy*. 1988. V. 96. № 4. P. 675–700.
8. *Boland L.A.* On the futility of criticizing the neoclassical maximization hypothesis // *American Economic Review*. December 1981. V. 71. № 5. P. 1031–1036. (Reprinted in: *Boland L.A.* *Critical Economic Methodology: A Personal Odyssey*. L.; N.Y.: Routledge, 1996.
9. *Camici C.* 1986. The matter of habit // *American Journal of Sociology*. 1986. V. 91. № 5. 1039–1087.

10. *Campbell D.T.* «Downward causation» in hierarchically organized biological systems // Ayala F.J., Dobzhansky T. (eds.). *Studies in the Philosophy of Biology*. London; Berkeley; Los Angeles: Macmillan; University of California Press, 1974. P. 179–186.
11. *Clark A.* *Being There: Putting the Brain, Body and World Together Again*. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.
12. *Coase R.H.* 1937. The nature of the firm // *Economica*. November 1937. V. 4. P. 386–405.
13. *Commons J.R.* *Institutional Economics – Its Place in Political Economy*. N.Y.: Macmillan, 1934.
14. *Cosmides L., Tooby J.* Beyond intuition and instinct blindness: towards an evolutionary rigorous cognitive science // *Cognition*. 1994. V. 50. № 1–3. P. 41–77.
15. *Dewey.* *Human Nature and Conduct: An Introduction to Social Psychology*. 1st. ed. N.Y.: Holt, 1922.
16. *Douglas M.* *How Institutions Think*. London; Syracuse: Routledge & Kegan Paul; Syracuse University Press, 1987.
17. *Douglas M.; Isherwood B.* *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*. Harmondsworth: Penguin, 1980.
18. *Duesenberry J.S.* *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949.
19. *Elster J.* *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
20. *Festinger L.* *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA: California University Press, 1957.
21. *Galbraith J. K.* *The Affluent Society*. 2nd. ed. London: Hamilton, 1969.
22. *Gintis H.* A radical analysis of welfare economics and individual development // *Quarterly Journal of Economics*. 1972. V. 86. № 4. P. 572–599.
23. *Gintis H.* Welfare criteria with endogenous preferences: the economics of education // *International Economic Review*. 1974. V. 15. № 2. 415–430.
24. *Green F.* The consumption function: a study in the failure of positive economics // Green F., Nore P. (eds.). *Issues Political Economy: A Critical Approach*. London: Macmillan, 1979. P. 33–60.
25. *Hodgson G.M.* *Economics and Institutions: A Manifesto/or a Modern Institutional Economics*. Cambridge; Philadelphia: Polity Press; University of Pennsylvania Press, 1988.
26. *Hodgson G.M.* The ubiquity of habits and rules // *Cambridge Journal of Economics*. 1997. V. 21. P. 663–684.
27. *Hodgson G.M.* The approach of institutional economics // *Journal of Economic Literature*. 1998. V. 36. № 1. P. 166–192.
28. *Hodgson G.M.* Competence and contract in the theory of the firm // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1998. V. 35. № 2. P. 179–201.
29. *Hodgson G.M.* *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is Not the End of History*. L., N.Y.: Routledge, 1999.
30. *Hodgson G.M.* Is social evolution Lamarckian or Darwinian? // Laurent J., Nightingale J. (eds.). *Darwinism and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001. P. 87–118.
31. *Hodgson G.M.* *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*. L.; N.Y.: Routledge, 2001.
32. *Hodgson G.M.* Reconstitutive downward causation: social structure and the development of individual agency // Fullbrook E. (ed.). *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*. L.; N.Y.: Routledge, 2002. P. 159–180.
33. *Hodgson G.M., Knudsen T.* *The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: The Functions and Implications of Habit*. University of Hertfordshire, mimeo, 2001.
34. *James W.* *The Principles of Psychology*. 1st ed. N.Y.: Holt, 1890.
35. *Kaldor N.* The economic effects of advertising // *Review of Economic Studies*. 1950. V. 18. № 1. P. 1–27.
36. *Kelman H.C.* Compliance, identification, and internalization: three processes of attitude change // *Journal of Conflict Resolution*. 1958. V. 2. P. 51–60.
37. *Kelman H.C.* Processes of opinion change // *Public Opinion Quarterly*. 1961. V. 25. P. 57–78.
38. *Kelman H.C., Hamilton V.L.* *Crimes of Obedience: Toward a Social Psychology of Authority and Responsibility*. New Haven: Yale University Press, 1989.
39. *Lane D., Malerba F., Maxfield R., Orsenigo L.* Choice and action // *Journal of Evolutionary Economics*. 1996. V. 6. № 1. P. 43–76.
40. *Lluch C.* Expenditures, savings and habit formation // *International Economic Review*. 1974. V. 15. P. 786–797.
41. *Margolis H.* *Paradigms and Barriers: How Habits of Mind Govern Scientific Beliefs*. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

42. *Marshall A.* The Principles of Economics. 8th (reset) ed. (1st ed. 1890). London: Macmillan, 1949.
43. *Milgram S.* Obedience to Authority: An Experimental View. N.Y., L.: Harper & Row; Tavistock, 1974.
44. *Murphy J.B.* The kinds of order in society // *Mirowski P.* (ed.). Natural Images in Economic Thought: Markets Read in Tooth and Claw. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1994. P. 536–582.
45. *Packard V.* The Hidden Persuaders. London: Longmans; Green, 1957.
46. *Parsons T.* Sociological elements in economic thought. Pans I & II // *Quarterly Journal of Economics.* 1935. V. 49. P. 414–453, 646–667 (Reprinted in: *Camie C.* (ed.). Talcott Parsons: The Early Essays. Chicago: University of Chicago Press, 1991).
47. *Philips L., Spinnewyn F.* True indexes and rational habit formation // *European Economic Review.* 1984. V. 24. P. 209–223.
48. *Peirce C.S.* How to make our ideas clear // *Popular Science Monthly.* January 1878. V. 12. P. 286–302 (Reprinted in: *Peirce C.S.* Selected Writings (Values in a Universe of Chance) / Edited with an introduction by P.P. Wiener. N.Y.: Doubleday, 1958).
49. *Plotkin H.C.* Darwin Machines and the Nature of Knowledge: Concerning Adaptations, Instinct and the Evolution of Intelligence. Harmondsworth: Penguin, 1994.
50. *Popper K.R., Eccles J.C.* The Self and Its Brain. Berlin: Springer International, 1977.
51. *Rabin M.* Psychology and economics // *Journal of Economic Literature.* 1998. V. 36. № 1. P. 11–46.
52. *Runciman W.G.* Relative Deprivation and Social Justice. Harmondsworth: Penguin, 1972.
53. *Simon H.A.* Models of Man: Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. N.Y.: Wiley, 1957.
54. *Smith V.L.* Microeconomic systems as an experimental science // *American Economic Review.* 1982. V. 72. № 5. P. 923–955.
55. *Sperry R.W.* Problems Outstanding in the Evolution of Brain Function. N.Y.: American Museum of Natural History, 1964.
56. *Sperry R.W.* A modified concept of consciousness // *Psychological Review.* 1969. V. 76. № 6. P. 532–536.
57. *Sperry R.W.* In defense of mentalism and emergent interaction // *Journal of Mind and Behavior.* 1991. V. 12. № 2. P. 221–246.
58. *Steedman I.* Economic theory and intrinsically non-autonomous preferences and beliefs // *Quaderni Fondazione Feltrinelli.* 1980. № 7/8. P. 57–73. (Reprinted in: *Steedman I.* From Exploitation to Altruism. Cambridge: Polity Press, 1989).
59. *Stigler G.J., Becker G.S.* De gustibus non est disputandum // *American Economic Review.* 1977. V. 67. № 1. P. 76–90.
60. *Sugden R.* Rational choice: a survey of contributions from economics and philosophy // *Economic Journal.* July 1991. V. 101. № 4. P. 751–785.
61. *Tedeschi J.T.* (ed.). The Social Influence Processes. Chicago: Aldine-Atherton, 1972.
62. *Tedeschi J.T.* (ed.). Perspectives on Social Power. Chicago: Aldine-Atherton, 1974.
63. *Veblen T.B.* The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions. N.Y.: Macmillan, 1899.
64. *Veblen T.B.* Essays on Our Changing Order / Ed. by L. Ardzrooni. N.Y.: The Viking Press, 1934.
65. *Vickers D.* The Tyranny of the Market: A Critique of Theoretical Foundations. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995.
66. *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975.

ШУМПЕТЕРИАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ

Р.М. НУРЕЕВ

доктор экономических наук, ординарный профессор Государственного университета — Высшей школы экономики, заведующий кафедрой институциональной экономики

Статья написана по материалам доклада, подготовленного к V Международному симпозиуму по эволюционной экономике (25–27 сентября 2003 г.)

1. НЕМНОГО ТЕОРИИ

Й. ШУМПЕТЕР всю жизнь стремился к созданию целостной теории экономического роста, которая нашла свое выражение в ряде работ. Наибольшее значение для нашей темы имеют монографии Й. Шумпетера: «Теория экономического развития» (1911) и «Капитализм, социализм и демократия» (1942).

Стремление преодолеть статичность построений маржиналистов получило яркое выражение уже в книге «Теория экономического развития», которая имеет характерный подзаголовок: «Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры». В этой работе Й. Шумпетер показал, как в результате деятельности предпринимателей осуществляется развитие в капиталистическом обществе. Главной функцией предпринимателя, по Й. Шумпетеру, является способность осуществлять нововведения, внедрять их в производство. «Производить,— считал Й. Шумпетер,— значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Производить... — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил» [24, с. 158]. Форма и содержание развития, с точки зрения Й. Шумпетера, определяются понятием «осуществление новых комбинаций».

Й. Шумпетер не отождествлял предпринимателя с капиталистом, поэтому предприниматель — это не персонификация капитала, это не наделенный плотью и кровью капитал. «Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое “имущество”, — писал Й. Шумпетер, — не является для нас существенным признаком предпринимателя» [там же, с. 170]. Предприниматель, в понимании Й. Шумпетера,— это человек инициативы, внедряющий в производство новые комбинации. Им

может быть, с точки зрения автора, и фабрикант, и администратор, имеющий реальную власть, и директор, и учредитель. Предпринимателю приходится преодолевать многочисленные препятствия — объективные и субъективные, технические и социальные. Осуществление этих нововведений становится возможным, как полагает Й. Шумпетер, благодаря существованию кредита. «Капиталистическая система кредита фактически выросла из финансирования новых комбинаций и развилась на нем» [24, с. 164]. Поэтому уплата процента является своеобразной данью за технический прогресс. С течением времени, однако, человечество привыкает к нововведениям, и поэтому Й. Шумпетер оценивал исторические судьбы предпринимателей весьма пессимистично.

Неудивительно поэтому, что вторая часть его книги «Капитализм, социализм и демократия» (1942) прямо начинается с вопроса: «Может ли капитализм выжить?» Й. Шумпетер дает на него отрицательный ответ [30, р. 61]. Он характеризует капитализм как динамическую систему, состоящую из частных предпринимателей, осуществляющих нововведения с целью получения прибыли. Й. Шумпетер рассматривает капитализм как разновидность торгового общества, в основе которого лежат два элемента: частная собственность на средства производства и регулирование производственных процессов посредством частных контрактов. Й. Шумпетер пытается выяснить факторы, угрожающие капитализму. Усиление монополистических тенденций он считает закономерным процессом, способствующим прогрессу в условиях капиталистического общества. Угрожающим фактором Й. Шумпетер считает упадок предпринимательской деятельности, замену деловой активности инициативных индивидов работой различных учреждений, бюро и комиссий. Это связано с разочарованием в

частном предпринимательстве, с заменой индивидуального капитала акционерной формой. Место предпринимателей занимают получающие жалование служащие и алчные, вечно обиженные акционеры — люди, не способные ни на какие подвиги ради технического прогресса.

Однако как же возник такой предприниматель в истории и оправдались ли пессимистические прогнозы Шумпетера? Попытаемся ответить на эти вопросы.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ШУМПЕТЕРИАНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ЗАПАДНОМ МИРЕ

Институциональные предпосылки возникновения шумпетерианского предпринимателя в западном мире сложились далеко не сразу¹. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно начиная с XIV—XV вв. Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста, — инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись

¹ Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении «западноевропейского чуда», так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: [23].

через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами экономического и социального развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI–XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной «зарегулированности» индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития

коммерции². Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений, как страховка, векселя, судовой фрахт, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, «надежный как машина». В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменений в системе финансов. Начиная с XIII в. векселя используются вместо монеты, а с XVII в. они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что «приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска». Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII в. в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Развитие торговли подготовило становление абсолютизма, который стал союзом дворянства и торговой буржуазии. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в

² Подробнее см.: [19, с. 120–149].

бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение трансакций предприятий от трансакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов—пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив ее развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Большое значение в эволюции имели и неэкономические факторы.

Существенную роль в формировании нового социального типа предпринимателя сыграла Реформация. Проповедь М. Лютера и Ж. Кальвина способствовала формированию протестантской этики, заложившей новые нравственные правила и новую мораль (трудолюбие, выполнение обязательств, честность, пунктуальность и т.д.). Особое значение имело проведенное М. Лютером отделение раннекапиталистического предпринимательства от позднефеодального стяжательства и «учение об избранных» Ж. Кальвина³. Все это способствовало демократизации церкви в интересах буржуа.

Огромную роль в становлении предпринимателя нового типа в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV—XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, за-

щиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т.д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX в. государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 г.).

Следует, впрочем, подчеркнуть, что исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму «векового конфликта» (XVI—XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (см. табл. 1). В то время

³ Подробнее см.: [6, т. 1, с. 362–369].

Становление капитализма в Англии и Испании

Характеристики	Англия	Испания
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление(необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение
Налогообложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе «векового конфликта» сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, «дешевая» церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, «дорогая» церковь). В результате к началу XVIII в. Юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция [15, с. 145–150].

Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

Россия никогда не принадлежала к первому эшелону; он пронесся мимо России, когда она залечивала раны Смутного времени. Именно стремление догнать этот передовой эшелон служило главной целью всех российских реформаторов — от Петра I (ориентация на опыт Голландии и Швеции) до Б.Н. Ельцина (ориентация на модель США). Временами огни первого эшелона явственно приближались, порождая надежды, что стоит сделать еще одно усилие, и Россия войдет в число высокоразвитых держав как равная среди равных. Увы, за очередным поворотом экономического развития обнаруживалось, что разрыв между Россией и передовыми странами отнюдь не сократился, а увеличился.

3. ШУМПЕТЕРИАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ТРЕТЬЕМ МИРЕ

Попытку применить шумпетерианскую методологию предпринял в середине 50-х гг. будущий нобелевский лауреат по экономике У.А. Льюис (1915—1991 гг.). В центре своей концепции он также ставит фигуру предпринимателя [27, р. 402]. Фактически он конкретизирует на материале «третьего мира» идеи Й.А. Шумпетера о предпринимателе как двигателе прогресса, новаторе производства [24, гл. 2]. У Льюиса предприниматель — это главный носитель идей капиталистической рационализации. Ему присущи частная инициатива и (в соответствии с постулатами современной неоклассической доктрины) стремление к максимизации прибыли. Для него, как для неоклассика, типичен не макро-, а микроподход, т.е. подход прежде всего с позиции фирмы (рис. 1).

Анализ индивидуальных проектов осуществляется с точки зрения главного критерия — максимизации прибыли. Максимум прибыли предопределяет распределение инвестиций по различным областям, а они в свою очередь — темпы роста национальной экономики (см. рис. 1).

Итак, главное действующее лицо у Льюиса, также как и у Шумпетера, — предприниматель. Однако в отличие от «инноватора» Шумпетера предприниматель Льюиса действует в совершенно специфической обстановке. Характеризуя ее, У.А. Льюис исходит из гипотезы о неограниченности предложения тру-

довых ресурсов, считая, что для неквалифицированной рабочей силы заработную плату можно приравнять к прожиточному минимуму [27, р. 407].

Подход Льюиса заключается в том, чтобы показать, что для модернизации экономики необходим процесс перераспределения ресурсов из аграрного сектора в промышленный. При этом нужно решить две основные проблемы: во-первых, накопления (т.е. мобилизации сбережений и превращения их в инвестиции), во-вторых, занятости (т.е. изъятия рабочей силы из трудоизбыточной сферы и перемещения ее в трудонедостаточную). Поэтому модернизация у У.А. Льюиса предстает прежде всего как способ перераспределения материальных и трудовых ресурсов, как обмен между секторами: сокращение менее производительного сектора и рост более производительного.

В качестве главного регулятора выступает межсекторный рынок. При избытке рабочей силы в промышленности используются преимущественно трудоемкие технологии и трудоемкие виды ресурсов. Это приводит к усилению оттока рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и, в конечном счете, к ликвидации избытка трудовых ресурсов. В результате зарплата растет, изначально высокая норма прибыли снижается (см. рис. 2).

Развитие при таком подходе понимается прежде всего как преодоление дуализма между традиционной экономикой и современной, между доиндустриальной и индустриальной, между натуральной (бартерной) и рыночной.

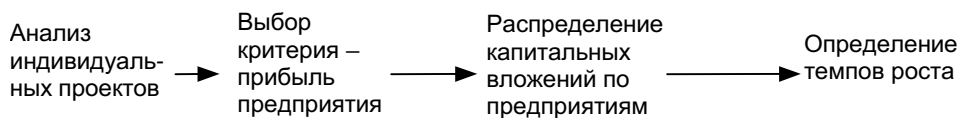


Рис. 1. Принципиальная схема микроподхода⁴

⁴ См. [3, с. 132].

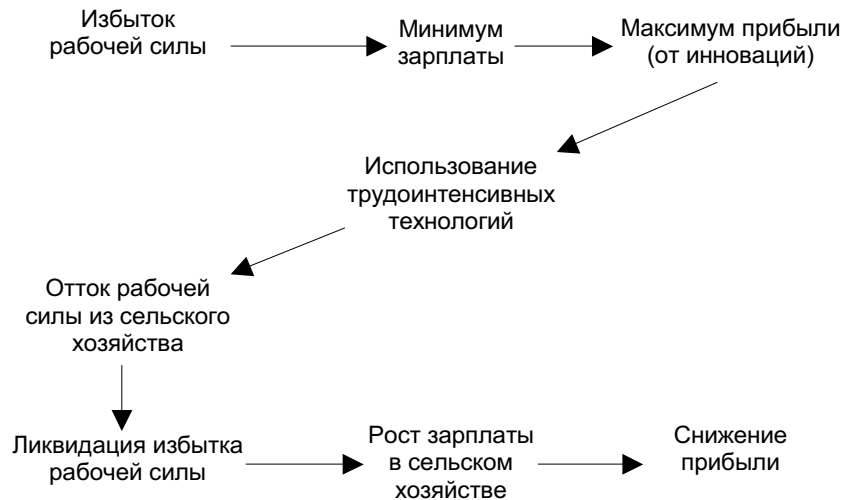


Рис. 2. Логика модели У.А. Льюиса

Однако и эта концепция не была лишена недостатков. Идеализируя рыночный механизм, она не вполне адекватно отражает реальные процессы, происходящие в слаборазвитых странах. Прежде всего, это касается роли экономических субъектов в «третьем мире». Реальный предприниматель и наемный работник далеки от шумпетерианских персонажей. Первый скорее гонится за спекулятивным доходом, чем за капиталистической прибылью, у него не развиты предпринимательские качества, ответственность и дисциплина. Для жителей развивающихся стран типичны ограниченные потребности, забитость и низкая производственная дисциплина. Они предпочитают стабильный доход доходу, связанному с риском.

Акцент только на трудоемкие методы производства также не вполне адекватен. Дело в том, что он объективно может способствовать замедлению научно-технического прогресса, сохранению и закреплению подчиненного положения развивающихся стран в международном разделении труда. Наибольшего эффекта, как показывает опыт, добиваются на самом деле те страны, которые оптимально сочетают капиталоемкие и трудоемкие виды производ-

ства. К тому же, если вместо трудоемкой технологии используется капиталоемкая, то не происходит расширения спроса на труд, т.е. кривая D_{L1} сдвигается не в положение D_{L2} , а в положение D'_{L1} (см. рис. 3). Сверхприбыль предпринимателей в этом случае реинvestирована не в дополнительный найм рабочей силы, а в новое, более производительное оборудование. В результате не происходит сдвига занятости из L_1 в L_2 , а по-прежнему нанимается такое же количество рабочей силы, которой может выплачиваться более высокая заработная плата (хотя это, как видно из рис. 2), отнюдь не обязатель-

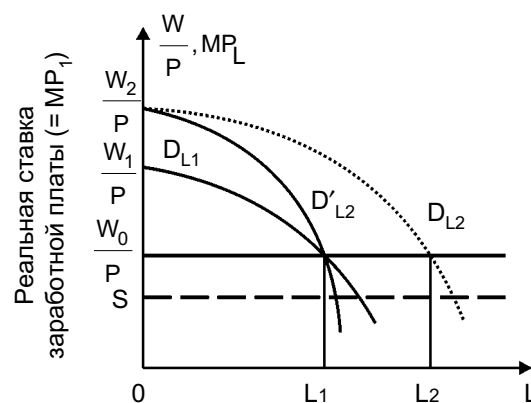


Рис. 3. Механизм перераспределения ресурсов из традиционного сектора в современный в концепции У.А. Льюиса

но). Эта ситуация называется ростом без развития.

Следует также отметить, что упор на трудоемкие технологии может дать выигрыш лишь в краткосрочном плане. В долгосрочном же плане использование трудоинтенсивных производств вызывает резкий рост занятости, увеличение совокупного фонда зарплаты и потребительского спроса. Это ведет в конечном итоге к галопирующей инфляции и обострению социальной напряженности.

Трудно согласиться и с другой, совершенно неправомерной, предпосылкой о постоянстве реальной зарплаты вплоть до полного исчезновения скрытой безработицы. Дело в том, что перелив неквалифицированного труда из аграрного сектора в индустриальный не может автоматически («в одночасье») привести к его превращению в квалифицированный. Поэтому требуется дополнительная, и часто довольно длительная, переподготовка кадров, а она в конечном итоге вызовет рост номинальной и реальной заработной платы. Ратуя за осуществление крупных инвестиций в народное образование, Льюис не в полной мере учитывает фактор роста цены труда.

Нельзя полностью согласиться и с трактовкой неравенства доходов как предпосылки быстрого экономического развития. Льюис рассматривает это неравенство в качестве фактора, ускоряющего рост рыночной экономики, полагая, что предприниматели используют всю прибыль для технической рационализации производства. Он не учитывает, что неравенство доходов в освободившихся странах и без того довольно велико, но подавляющая часть прибыли нередко используется не на производственное накопление, а в качестве дохода, расходуемого на престижное потребление (так называемый демонстрационный эффект), что типично и для

потребления «новых русских» в современной России.

Статистические исследования не подтверждают стимулирующего влияния имущественного неравенства в освободившихся странах на экономический рост. Глубокая поляризация доходов, возрастающая в результате предложенных Льюисом мер, может усилить социальную напряженность. Это чревато социальным взрывом, который скорее затормозит, чем ускорит процессы модернизации экономики. Послевоенное развитие освободившихся стран изобилует такого рода примерами.

Теория дуалистической экономики не вполне адекватно отражает и протекающие в настоящее время в освободившихся странах процессы урбанизации. Темп роста городского населения здесь заметно опережает темпы роста производственной деятельности, порождая чрезвычайно острую проблему занятости. Фактически происходит перелив трудовых ресурсов из традиционного аграрного в традиционный промышленный (ремесленный) сектор. Для всех освободившихся стран типично гигантское разбухание городской сферы услуг, которому сопутствует рост деклассированных и маргинальных слоев, а также неформальной экономической деятельности⁵.

Тем не менее неоклассическая концепция У.А. Льюиса означала существенный шаг вперед в формировании теории экономического развития. Автор (вместе с Теодором Шульцем) был отмечен (в 1979 г.) премией имени А. Нобеля за работы по экономике развивающихся стран. Его идеи послужили основой для разработки различных экономико-математических моделей модернизации дуалистической экономики.

⁵ Подробнее см.: [7, ч. 2–3; 13; 14; 15, гл. 21; 18].

4. СЛОЖИЛСЯ ЛИ ШУМПЕТЕРИАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ?

4.1. Почему возник негативный образ предпринимателя в постсоветской России

Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, ее медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству.

Большинство предприятий не имеет долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в которых они остро нуждаются. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров приводит к тому, что для многих предприятий типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление — а не развитие производства, защита — а не наступление. Отсюда следует неэффективная маркетинговая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находит сбыт, и поэтому возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.

Бартерная экономика противоположна денежной не только по форме, в которой существует конечная продукция (натуральная — товарная). Денежная экономика позволяет осуществлять инвестиционные проекты с большим лагом во времени и с привлечением огромного числа хозяйствующих субъектов. Она развивает фьючерсы, опционы и другие финансовые инструменты, которые способствуют быстрому и эффективному переливу капитала, перераспределению средств в пользу лучше хозяйствующих фирм. Без денег невозможно эффективное пополнение капитального запаса. Без денег невозможен эффективный научно-технический прогресс.

В условиях бартерного хозяйства отсутствуют средства для реализации больших инвестиционных проектов. Поэтому происходит старение основных фондов и увеличивается техническое отставание. Неудивительно, что именно такие процессы наблюдаются в России в настоящее время. Износ основных фондов промышленности превысил в 1997 г. 50%. По расчетам А.В. Алексева, средний возраст оборудования достиг 15,9 года и если положение не изменится, то средний фактический срок службы его будет составлять почти 32 года (табл. 2).

Бартерные связи, по определению, носят локальный характер и закрепляют хозяйственные связи между определенными субъектами. В отличие от денег, являющихся «космополитами», бартерные связи носят не только «национальные костюмы», но и замкнуты на конкретные регионы. Поэтому бартерное хозяйство, по определению, является дезинтегрированным, создающим предпосылки для воспроизводства локальной замкнутости, фактором, усиливающим центробежные тенденции в современной России, подогревающим региональный сепаратизм.

Денежные связи являются открытыми, бартерные связи всегда являются

Основные фонды промышленности

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличие основных фондов на начало года; по балансовой стоимости, млрд руб.	0,7	17,4	490,9	1805,8	4802,5	4480,8*	
Износ основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года	45,9	49,3	47,9	47,9	40,9	50,5	
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	0,7
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,0	1,8	1,5	1,3	1,2	
Средний возраст оборудования, лет**	10,8***			14,1		15,9	
Средний фактический срок службы оборудования, лет**	21,9***			28,6		31,8	

* Без учета переоценки на 1 января 1997 г. [20, с. 178].

** См.: [5, с. 20].

*** 1990 г. [22, с. 100].

№ 4
Том I

2003



Экономический вестник Ростовского государственного университета

скрытыми. В условиях денежного хозяйства трудно скрывать свои доходы, бартерная экономика, наоборот, помогает становлению и развитию «экономики физических лиц»⁶. Данный феномен описывает обособление личных интересов от интересов фирм, личного богатства от собственности предприятий. Возникает парадоксальная ситуация, когда многие сделки заключаются в интересах отдельных лиц в ущерб интересам фирм, даже если эти лица являются полноправными владельцами этих фирм. Бартерная форма позволяет скрыть истинный характер подобного рода сделок. В России до сих пор сохраняется средневековый принцип отношения к своей фирме как к должностному владению, которое в водоворотах переходного периода (в силу экономических или политических причин) может быть потеряно раз и навсег-

да. Поэтому забота о личной собственности оттесняет на задний план заботу о собственном предприятии.

Большинство населения относится негативно к крупным новоявленным предпринимателям, видя в бизнесменах не трудолюбивых производителей, честно наживших свои огромные состояния, а алчных хищников, отнявших собственность у ослабевшего государства или награбивших ее у своих соотечественников. Негативный имидж «новых русских» устойчиво воспроизводится, что подтверждают многочисленные социологические опросы⁷. По мнению многих россиян, обман покупателей и продавцов является правилом, а честный бизнес — исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое су-

⁶ Подробнее см.: [11].

⁷ См., например: [4, с. 201; 25, с. 492–509].

ществовало в советской России. Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика, существовавшая в СССР, несла на себе черты «делания денег», существовавшие в порах восточного деспотизма.

В России не было Реформации и Просвещения, которые в Западной Европе осудили позднефеодальное стяжательство и защитили раннекапиталистическое предпринимательство. Позднефеодальное стяжательство — это делание денег любыми (в том числе самыми нечестными) средствами, а раннекапиталистическое предпринимательство — это производство богатства в соответствии с законами рынка. В условиях отсутствия институциональных ограничений, освобождение предпринимательства от государственных запретов было воспринято как разрешение делать деньги любыми средствами, т.е. в первом, а не во втором смысле.

Неудивительно, что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок. Возникает своего рода порочный круг: поскольку «новый русский» олицетворяет в глазах сограждан жулика, то у него отсутствуют нравственные ограничения. Осужденный общественным мнением, он совершает такие поступки, которые соответствуют его образу в глазах обывателей.

Важную роль в воспроизводстве бартерной экономики играют естественные монополии. Через них государство связано с многочисленными неэффективными предприятиями. Предоставляя естественным монополиям (фактически без рентных платежей) возможность реализации природных ресурсов за рубежом, государство заставляет их снабжать этими ресурсами неэффективные предприятия. Фактически реальной платой выступает бесплатная поставка природных ресурсов государственным предприятиям (оплата растянута на неопределенный срок или производится

продукцией этих предприятий, которую почти невозможно реализовать на открытом рынке). Полученные предприятиями ресурсы используются для производства ненужной продукции, реализовать которую можно только по бартерным цепочкам. Это наглядно доказал кризис 1998 г., когда почти пятикратная девальвация рубля к доллару не решила проблему конкурентоспособности продукции подавляющего большинства отечественных производителей. Дело оказалось не в нехватке денег, а в невостребованности рынком производимой отечественными предприятиями продукции.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и дефицита платежного баланса. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше, чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к платежному дефициту. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита теку-

щего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита. Однако чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость от зарубежного капитала попадает страна.

С еще более острыми проблемами столкнулись аграрные предприятия. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу не связанные с колхозами товаропроизводители. Все это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в настоящее время мы имеем не столько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, еще не имеют достаточного количества материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имеет материальные ресурсы, потеряли уже значительную часть власти. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, существует обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Все это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

Положение ухудшается из-за того, что государство не имеет эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала благоприятные условия для экономического роста. Наоборот, деятельность современного российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занимается главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствует развитию производства, а тормозит его,

так как стремится перераспределить имеющиеся ресурсы от лучше хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собираются налоги, но и происходит дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платят. Все это приводит к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивая предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

4.2. Есть ли предпосылки для возникновения предпринимателя нового типа?⁸

Для того чтобы осуществить переход к настоящей частной собственности, нужно наполнить возникшую частную форму частным содержанием. А для этого отнюдь не лишней будет попытка ответить на вопрос, при каких институциональных условиях это возможно? Анализ этих институциональных условий в последнее время все чаще и чаще становится предметом специальных исследований [28, р. 1–29; 29; 31, р. 92–118].

Предпринимательство нового типа обладает целым набором положительных эффектов, в числе которых фиксация экономического потенциала активов, интеграция разрозненной информации, развитие ответственности собственников, повышение ликвидности активов, развитие общественных связей и паспортизация сделок [8, с. 53–67]. К тому же экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает, прежде всего, как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы.

Значит ли это, что вся возникшая частная собственность является остаточной государственной собственностью? Конечно, нет. Наряду с псевдочаст-

⁸ При написании данного раздела использованы материалы статьи [16].

ной уже возникает настоящая частная собственность. Тенденция к сокращению бартера, например, свидетельствует об уменьшении доли и влияния остаточной государственной собственности.

К иным последствиям приводит в настоящее время продолжающийся процесс приватизации государственной собственности, который приобретает все более «эксклюзивный» характер. Аппетиты новоявленных предпринимателей по-прежнему пока полностью не удовлетворены. Однако вкус их становится все более тонким и изысканным. Они стремятся приобрести ныне не любые куски государственной собственности, а наиболее прибыльные и эффективные. Во всяком случае, уже более подготовленные для ведения прибыльного бизнеса. И в этом смысле интересы государственной бюрократии и владельцев частного капитала совпадают: они объективно создают предпосылки для движения вперед к частной собственности.

Сравнение распределения производственных предприятий, запрещенных к приватизации из первого (1995 г.) и второго (1998 г.) перечней по отраслям промышленности (рис. 4) показывает, что изменение отражает стремление чиновников получить в частные руки наиболее лакомые объекты государственной собственности (нефтяная, топливная, химическая и нефтехимическая, авиационная, атомная и т.д.), причем только на такой стадии, когда для этого созданы необходимые условия. В 2004 г. нас ждет новая волна приватизации⁸, и несомненно, что лучшие куски государственной собственности достанутся крупнейшим интегрированным бизнес-группам (ИБГ).

В настоящее время все большее и большее значение в формировании предпринимателя нового типа приобретают интегрированные бизнес-группы [17] — своеобразный аналог американских трестов начала XX в. В условиях высокой неопределенности и отсутствия до-

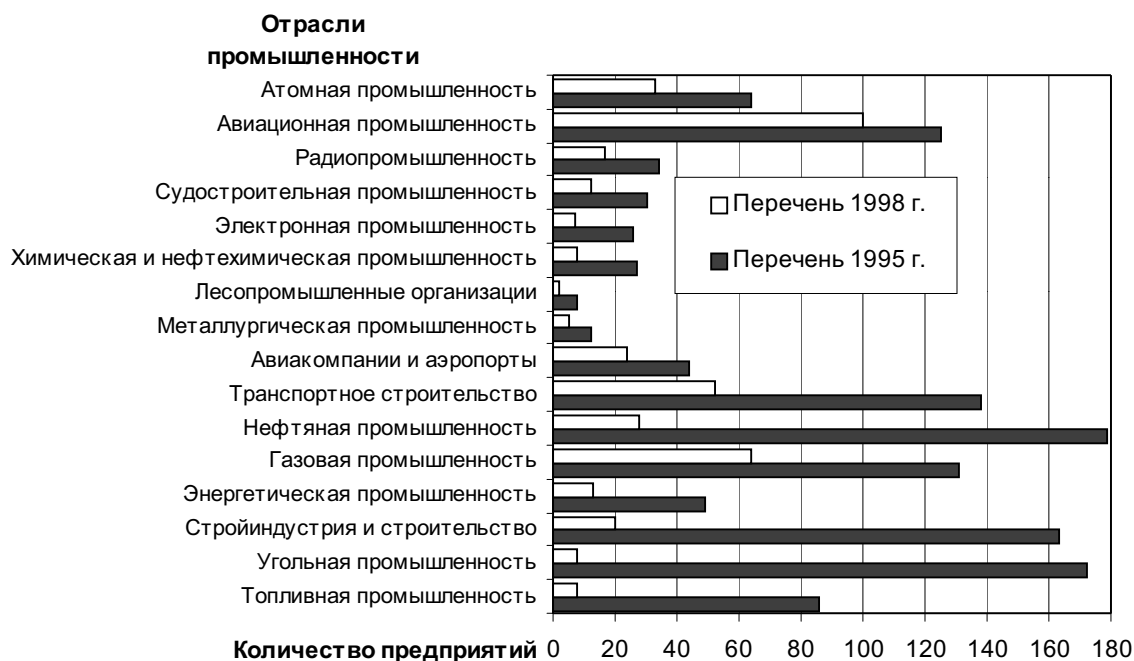


Рис. 4. Изменение числа предприятий, находящихся в федеральной собственности и запрещенных к полной приватизации [1; 2]

⁸ Подробнее см.: [32].

верия между предприятиями складываются своеобразные финансово-экономические комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, коммерческие банки, страховые компании и другие дочерние структуры, значительно снижающие транзакционные издержки ведения бизнеса. В 2000 г. в 8 крупнейших из них было занято 2% общей численности занятых в российской экономике, при этом они производили почти 1/4 ВВП, а их продукция составляла 1/4 российского экспорта. Большинство ИБГ выросло из энергетических и сырьевых компаний и (благодаря природной ренте) в настоящее время обладают значительными финансовыми средствами, позволяющими им наращивать экономический потенциал. С 1996 по 2000 г. их капиталовложения в собственные инвестиционные проекты удваиваются почти ежегодно (рис. 5), и они становятся одними из главных инвесторов российской экономики.

Важно подчеркнуть, что деятельность ИБГ осуществляется в значительном числе российских регионов (табл. 3). Так, если в 1993 г. «ЛУКОЙЛ» оперировал в 5 регионах, то в 2000 г. — уже в 21, соответственно, «Интеррос» — в 1 и 23, «Альфа-групп» — в 2 и 37 регионах.

Крупнейшие ИБГ в настоящее время уже являются политическими и экономическими конкурентами региональной элиты. Они объективно заинтересованы в унификации законодательной среды и создании единого экономического пространства на территории РФ. Уже сейчас некоторые из них осуществляют реструктуризацию остаточной государственной собственности. Скупая предприятия, они оптимизируют их организационную структуру и финансы с целью повышения рыночной стоимости активов и реализуют непрофильные (с их точки зрения) подразделения (например, покупка, реструктуризация и продажа «Альфа-групп» кондитерской фабрики «Большевичка», «Борского стекольного завода» и др.).

В развивающейся экономике резко возрастают альтернативные издержки ведения бизнеса, опирающегося на неформальные отношения. В условиях экономического роста неопределенность внешней среды, необязательность партнеров, отсутствие доверия, нарушение контрактов обходятся все дороже.

Однако «спонтанный сдвиг “снизу”» в пользу большей формализации и «прозрачности» способов экономического взаимодействия, — отмечает Р.И. Капе-

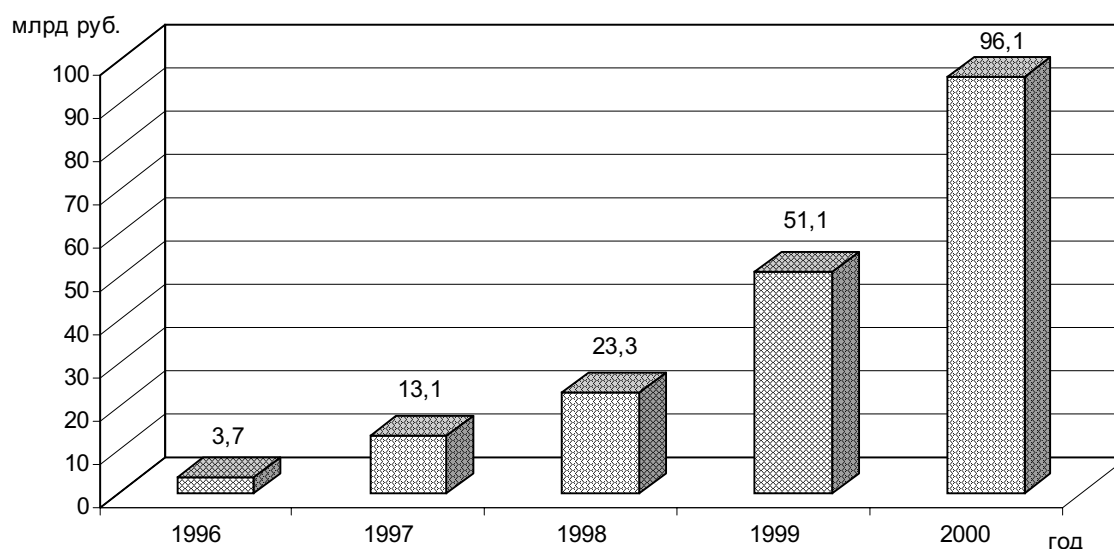


Рис. 5. Финансирование инвестиционных программ ИБГ за счет собственных средств [9, с. 15]

Таблица 3

**Субъекты Российской Федерации
с активным участием крупнейших ИБГ
(на начало 2001 г.) [9]**

Интегрированные бизнес-группы	Количество субъектов федерации с активным участием предприятий ИБГ
«ЛУКОЙЛ»	22
«ЮКОС»	28
«Интеррос»	24
«Сургутнефтегаз»	10
«Альфа-групп» – «Ренова»	38
«Сибирский алюминий» – «Сибнефть»	16
«Северсталь»	8
АФК «Система»	42

люшников — может обеспечить долгосрочный эффект, только если он будет поддержан «сверху» — законодательно, организационно и политически [10, с. 154].

Возможность такой поддержки сверху появилась с приходом к власти новой администрации. «Путинский проект», как известно, включает целую систему мер: «(1) Политическое и экономическое ослабление элитных групп, заинтересованных в сохранении прежнего порядка...; (2) унификация законодательного пространства, устранение противоречия между нормами и процедурами, действующими... на разных уровнях правовой административной системы; (3) сокращение числа и упрощение содержания формальных ограничений, а также издержек, связанных с их соблюдением; (4) ужесточение санкций за нарушение законов и контрактных установлений» [10, с. 155]. Сложность, однако, заключается в том, что претворять в жизнь эту программу придется государственному аппарату, в котором еще живы методы и технологии советской номенклатуры. Поэтому есть опасность, что радикальные изменения мо-

гут превратиться в персональные подвиги и в усложнение бюрократической процедуры контроля, которая позволит извлекать политическую ренту.

Это означает, что в долгосрочном плане необходим переход от модели «политической модернизации» институциональной среды, предполагающей активное предложение институтов со стороны правительства, к модели «рыночной модернизации», ориентирующейся на спрос на институты со стороны самих участников рынка [26].

При этом конкретные меры по развитию частной собственности и реализуемая в связи с этим экономическая политика в сфере приватизации и возможной деприватизации, по нашему мнению, должны основываться на двух общих принципах: во-первых, на комплексном подходе к проблемам реформы законодательства о собственности, во-вторых, на создании системы экономических стимулов для всех фактических обладателей отдельных правомочий собственности.

Для реализации комплексного подхода к реформе законодательства требуется более тесная координация в выработке согласованной политики между всеми заинтересованными экономическими ведомствами — включая Федеральную комиссию по ценным бумагам, Минэкономразвития, Министерство по антимонопольной политике, Министерство имущественных отношений, Федеральную службу России по финансовому оздоровлению и банкротству. Эта координация предполагает согласованное внесение изменений в законы, затрагивающие вопросы корпоративного управления, банкротства, реструктуризации и управления государственными предприятиями, управления пакетами акций, принадлежащих государству, в смешанных предприятиях и т.д. [12, с. 17–36, 64–88].

Создание системы экономических стимулов исходит из того, что одних способов принуждения (инфорсмент) и

прочих репрессивных мер недостаточно. Реформа системы собственности будет вести к выходу промышленности из состояния депрессии и стимулировать экономический рост, если она будет позволять каждому агенту реализовывать свой экономический интерес, если у него будет положительный (а не только отрицательный) стимул к деятельности.

Должны применяться меры, направленные на стимулирование развития фондового рынка и снижение рисков операций с ценными бумагами, — с особым акцентом на инструменты, обеспечивающие возможность постепенного перехода от закрытых форм организации бизнеса к открытым (публичным). Одним из таких инструментов являются корпоративные облигации, рынок которых достаточно динамично развивается в последние два года, — правда, скорее вопреки, нежели благодаря политике правительства.

Кроме того, для разрушения института остаточной государственной собственности сегодня в России необходимо:

1. Радикально реформировать государство. Перейти от государства «производящего» к государству «защищающему».

2. Реорганизовать государственные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения (как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях), либо в казенные предприятия или учреждения, либо в акционерные общества (с возможностью дальнейшей приватизации). Резко ужесточить контроль за финансово-хозяйственной деятельностью государственных предприятий.

3. Направить значительные средства на развитие судебной системы и увеличить ее независимость от исполнительной власти. Это подразумевает:

а) увеличение числа судей и судов (тогда у предпринимателей отпадет необходимость обращаться за разреше-

нием хозяйственных и административных споров к тем же чиновникам, тем самым уменьшится власть чиновников, которые сегодня часто выступают как фактические «третьи стороны» при разрешении хозяйственных проблем);

б) рост выпуска литературы с толкованиями законов и описанием правоприменительной практики, так чтобы к этой информации имел доступ любой желающий;

в) ужесточение санкций за административные правонарушения чиновников.

4. Стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, как носителя идеологии свободной индивидуализированной частной собственности.

5. Усилиями средств массовой информации формировать у населения положительный образ бизнесмена.

6. Для выработки экономической политики активно использовать методологию институционального проектирования с учетом предпочтений предпринимателей, менеджеров и собственников, и всех заинтересованных сторон. При этом обращать особое внимание на наличие бюрократии, как сильной группы интересов на политическом рынке.

Только такая активная программа позволит сделать новый шаг вперед на сложном пути формирования предпринимателя-инноватора, предпринимателя шumpетерианского типа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства от 18.09.95 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленных в федеральной собственности, акции которых не подлежат досрочной продаже».
2. Постановление Правительства от 17.07.98 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленных в федеральной соб-

- ственности, акции которых не подлежат досрочной продаже».
3. *Алешина И.В.* Проблемы моделирования экономики развивающихся стран (к критике буржуазной теории и методологии). Л., 1970. С. 132.
4. *Безгодов А.В.* Очерки социологии предпринимательства. СПб.: Петрополис, 1999.
5. *Водянов А.* Ржавая пружина // Эксперт. 1999. 14 июня. № 22. С. 20.
6. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. М.: Мысль, 1988.
7. Город в формационном развитии Востока. М., 1990.
8. *Де Сото Э.* Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.
9. *Дынкин А.А., Соколов А.А.* Интегрированные бизнес-группы — прорыв к модернизации страны. М.: Центр исследований и статистики науки, 2001.
10. *Капелюшников Р.И.* «Где начало того конца?…» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
11. *Клейнер Г.* Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
12. *Кузнецов Б., Симачев Ю.* Преобразование отношений собственности. Практика и результаты банкротства // Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Т. Долгопятовой. М.: ГУ—ВШЭ, 2002.
13. Нефабричный пролетариат и социальная эволюция стран зарубежного Востока. М., 1985.
14. Низкие городские слои и социальная эволюция Востока. М., 1986.
15. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
16. *Нуреев Р.М., Рунов А.Б.* Вперед к частной собственности или назад к частной собственности? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.
17. *Панпэ Я.Ш.* «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992—2000. М.: ГУ—ВШЭ, 2000.
18. Процессы деклассирования в странах Востока. М., 1981.
19. *Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е. (мл.).* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск, 1995.
20. Россия в цифрах. М., 1998.
21. Социальный облик Востока. М., 1999.
22. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.
23. *Фурсов А.И.* Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества: Обзор. М.: ИНИОН, 1991.
24. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.
25. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001.
26. *Cadwell C., Polishchuk L.* Evolving Demand for Institutions in Russian Economy: Implications for Economic Reform. Paper presented at the conference «Modernization of Russian Economy». Moscow, April 2001.
27. *Lewis W.A.* The Theory of Economic Growth. N.Y., 1959.
28. *Nellis J.* Time to rethink privatization in transition economies? // International Finance Corporation Discussion Papers. № 38. Washington, DC: International Finance Corporation, 1999.
29. *Olson M.* Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships. N.Y.: Basic Books, 2000.
30. *Schumpeter J.A.* Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y.; L., 1942.
31. *Williamson O.* Economic Institutions and Development: A View from the Bottom // M. Olson, S. Kahkonen (eds.). A Not-So-Dismal Science. N.Y.: Oxford University Press, 2000.
32. <http://www.government.ru:8080/government/MINIMUSH020801.htm>.

**РОССИЙСКОЕ ЛИЦО
ЭВОЛЮЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКИ
(заметки
с V международного
симпозиума
«Трансформация
экономики
и эволюционная теория
Й. Шумпетера»)**

С.Г. КИРДИНА,

доктор социологических наук, ведущий
научный сотрудник, Институт экономики
РАН

Публикуется с согласия автора. Сокращенный вариант статьи см.: Вопросы экономики. 2003. № 11.

«Мудрость приходит в Россию с Востока, а знание — с Запада...» — в отношении экономической науки это более чем справедливо. Действительно, теоретические экономические концепции мы, как правило, заимствуем из западных стран и смело пытаемся им следовать, а по прошествии времени приходит мудрость, заставляющая спокойно и трезво поразмышлять об их месте и роли в нашей культуре.

С начала институционализации науки в нашем государстве, датой которой считается создание Академии, Россия, «в Европу прорубив окно», взялась изучать экономические теории зарубежных соседей. Уже в первых учебных заведениях, например, в Царскосельском лицее, преподавали теории физиократов, меркантилистов и Адама Смита, и в XIX в. не редкостью было то, что «иная дама толкует Сея и Бентама», рассуждая о хозяйственных проблемах отечества. Ближе к нам по хронологической оси примеры массового освоения российским сообществом экономической доктрины немецкого экономиста Карла Маркса. 1970–1980-е гг. «открыли» нам имя и труды англичанина Джона Мейнарда Кейнса и австрийского экономиста Йозефа Шумпетера¹, а 1990-е гг. стали временем освоения российскими экономистами институционального и эволюционного подходов, набравших силу в западной экономической науке.

В этой связи с 1994 г. в Пущино под Москвой регулярно проводятся международные симпозиумы по эволюционной экономике. В этом году в сентябре прошел 5-й симпозиум на тему «Трансформация экономики и эволюционная

¹ Переводу и изданию работ Йозефа Алоиза Шумпетера в России мы обязаны самоотверженному труду переводчика и редактора В.С. Автономова, одному из почетных участников 5-го Пущинского симпозиума по эволюционной экономике.

теория Й. Шумпетера». Автор заметок была одной из участниц симпозиума и также обсуждала заявленную тему. А потому естественно, на наш взгляд, применение именно эволюционного подхода при рассмотрении итогов прошедшего симпозиума. Он заключается в сопоставительном анализе развития тем и результатов симпозиумов по эволюционной экономике, насчитывающих почти десятилетнюю историю. Задача наша облегчается тем, что по итогам каждого из них издавались труды с приложением докладов и выступлений. Что касается нынешнего, пятого симпозиума, то здесь доклады участников впервые были изданы заранее, на английском языке с приложением аннотаций на русском языке. Желающие могут найти эти материалы на странице Центра эволюционной экономики на сайте www.inst-econ.org.ru.

Основные темы для обсуждения обозначились уже на первом симпозиуме 1994 г., с течением времени лишь смещались акценты и относительная глубина дискуссий. Такими темами были: 1) эволюционный подход в экономике и других науках; 2) вопросы эволюционной теории; 3) возможности эволюционного подхода для анализа проблем российского общества.

Если проследить динамику обсуждения, то отчетливо прослеживается постепенное углубление в понимании и развитие методологии эволюционного подхода российскими учеными. Материалы первого симпозиума «Эволюционный подход и проблемы переходной экономики» (М.: РАН, 1995) показывают, каким был этот процесс в самом начале. Основное внимание тогда уделялось овладению самим языком эволюционного подхода, знакомству с исходной терминологией. Один из основных докладов, сделанный академиком В.Л. Макаровым, носил характерное название «Эволюционная экономика: некоторые фрагменты теории». Также рассматрива-

лись вопросы соотнесения нового подхода с достижениями близкой тогда советской экономической науки, в частности, с известной Системой оптимального функционирования экономики (СОФЭ). В отношении связи эволюционного подхода в экономике и других науках были сделаны доклады широкого, общего плана, где рассматривались преимущественно аналогии биологической, социальной и экономической эволюции. Применение эволюционного подхода к анализу российского общества наиболее явно звучало в работах зарубежных участников, не скупившихся на рекомендации России по поводу организации переходного периода. Следует особо подчеркнуть, что уже в те годы была отмечена особенность эволюционной теории — в отличие от классической, ортодоксальной — охватывать более широкий круг проблем экономического развития, что предопределило ее дополнительные эвристические возможности для анализа российского общества.

Второй симпозиум по эволюционной экономике состоялся в Пущино в 1996 г. По его итогам вышел сборник докладов и выступлений «Эволюционная экономика на пороге XXI века» (Япония сегодня. М., 1997). В отличие от первого, он отличался более глубокой проработкой теоретико-методологических вопросов и демонстрацией активного применения российскими учеными идей эволюционной экономики для решения прикладных задач. За прошедшие после первого симпозиума два года, в течение которых вышли и получили распространение его труды, создались предпосылки для перехода от знакомства с «некоторыми фрагментами эволюционной теории» к профессиональному обсуждению ее современного состояния и основных научных проблем. В докладах А.Н. Нестеренко и Дж.М. Ходжсона, посвященных этим вопросам, содержался широкий обзор и глубокий анализ предпосылок, условий применения и

сущности эволюционного подхода, рассматривались связь эволюционной и институциональной теорий. Не случайно эти их публикации стали впоследствии объектом широкого и постоянного цитирования в трудах большинства российских ученых, развивавших институциональный и эволюционный подходы. По сравнению с предыдущим симпозиумом, более полно были представлены работы российских экономистов, в которых содержались приложения идей эволюционного подхода для моделирования и объяснения реальных экономических процессов. Если на первом симпозиуме превалировали сообщения зарубежных участников по поводу ситуации в России, то второй симпозиум стал полем предъявления результатов преимущественно российских специалистов. Идеи эволюционного подхода применялись в анализе проблем структурного кризиса, эволюции банковской системы, инновационной деятельности и технологического прогресса и др. При этом можно отметить, что если западные ученые в то время все более концентрировались на изучении микроэкономических проблем, прежде всего на проблемах развития фирмы, то внимание российских ученых было направлено на исследование макроуровня. Характерен в этом отношении один из основных докладов академика В.И. Маевского по эволюции макрорегенераций. Идеи эволюционного подхода стали также апробироваться российскими учеными в качестве «строительного материала» новых теоретических концепций. Например, В.С. Ординяном было предложено новое научное направление — эволюциогенетика, в котором предлагалось рассматривать механизмы управления эволюцией социально-экономических систем.

Особенностью этого симпозиума было то, что он проходил в условиях, когда началось разочарование в итогах проводимого курса реформ. Поскольку, как известно, российские реформы на

первом своем этапе опирались преимущественно на идеи неоклассики, или «мэйнстрима», то неудача реформ актуализировала поиск новой методологии и новых теоретических оснований для экономической политики. Эволюционный подход стал представляться возможной альтернативой или, по крайней мере, целесообразным дополнением к арсеналу экономических идей. Как писал в этом сборнике академик Л.И. Абалкин, ситуация определила «направления поиска той теоретической основы, на базе которой может быть разработана адекватная российским условиям стратегия социально-экономических преобразований» (с. 5).

Третий симпозиум с темой «Эволюционная экономика и “мэйнстрим”»² прошел в 1998 г. К этому моменту эволюционный подход получил достаточное признание в среде российской научной общественности, несмотря на то, что эволюционная теория продолжала занимать в экономической науке достаточно скромное место и не входила в так называемый «мэйнстрим». Выяснению причин этого и был посвящен симпозиум.

Анализ работ и докладов очередного симпозиума свидетельствует прежде всего о том, что в научном сообществе стал складываться устойчивый круг авторов, регулярно работающих в институционально-эволюционной методологии, идентифицирующих себя с этим направлением. Симпозиум собирал этих ученых, которые были знакомы с результатами исследований друг друга, и поэтому дискуссии стали носить более направленный характер. В тот момент отчетливо проявилась также новая черта пущинских симпозиумов, заключающаяся, если можно так выразиться, в самобытном «российском» применении эволюционного подхода к развитию на-

² В 2000 г. в московском издательстве «Наука» вышел сборников трудов симпозиума с аналогичным названием.

шего общества. Наряду с теми, кто стоял у истоков распространения идей эволюционной экономики в России и развивал ее в направлении, характерном для европейской и американской традиции (к таким «отцам-основателям» можно отнести В.Л. Макарова, В.И. Маевского, А.Н. Нестеренко), появились исследования, где эволюционный подход использовался с акцентом на присущую ему историчность. В этих исследованиях (автор относит к ним В.А. Погребинскую, С.А. Андриюшина, В.А. Волконского, А.И. Амосова, П.М. Титова, себя и др.) акцент делался на воспроизводимых чертах российской экономики, выявлении преемственности экономического развития, которая проявляла себя даже в периоды реформ и переходных состояний. Оба этих крыла в применении идей эволюционной экономики развивались в тот период скорее обособленно. Взаимосвязь этих подходов поддерживалась трудами академика Л.И. Абалкина, мудро сочетавшего новый эволюционный подход с традициями национального обществоведения, а также регулярными контактами их представителей. Помимо пушинских симпозиумов, они постоянно собирались на методологических семинарах, проводимых Центром эволюционной экономики раз в два-три месяца. «Общее поле» дискуссии поддерживалось опорой на общие наиболее известные работы зарубежных институционалистов и эволюционистов, издаваемые на русском языке усилиями того же Центра.

Четвертый симпозиум, прошедший в 2000 г., завершился изданием трудов по его теме «Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики» (М.: РАН, 2001). Проходивший на точном рубеже веков и тысячелетий, он нес на себе отпечаток характерного для таких дат ощущения необходимости подведения итогов, осмысления прожитого, попыток заглянуть в будущее. Название симпозиума (и, соот-

ветственно, сборника вышедших трудов) отражало то, как была воспринята эта ситуация его участниками. Российские ученые напрямую, как до этого их зарубежные коллеги³, столкнулись с осознанием проблемности принятой ими как «руководство к действию» эволюционной методологии. Выступления на этом симпозиуме содержали больше вопросов, чем ответов. Отчетливо проявилась потребность возвращения к основам эволюционной экономики, осмысления ее исходных постулатов, что выразилось в обращении к работам Й. Шумпетера, считающегося основоположником этого направления. Таким образом, название симпозиума, в котором акцент делался на противоречиях и проблемах, отражал общее положение в развитии эволюционной экономики в России.

Но этот симпозиум имел очень важное значение для консолидации и дальнейшего развития эволюционных идей в экономической науке России. Чтобы проиллюстрировать роль симпозиума, воспользуемся аналогией, ибо, как писал еще А.Н. Нестеренко (его памяти был посвящен выпуск трудов четвертого Пушинского симпозиума), «аналогиями очень охотно пользуются эволюционисты, что отражает свойственную этой теории широту представлений» (с. 60). Как известно, в становлении продуктивного сообщества социальные психологи выделяют четыре стадии, по-английски они называются *Forming — Storming — Norming — Performing*. Это означает, что необходима первая стадия, на которой члены группы, сообщества присматриваются друг к другу, предъявляют свои позиции, пробуют те или иные модели поведения, подходы. Вторая стадия, объективно необходимая (без нее невозможен переход к следующим ста-

³ В это же время в Японии вышел сборник работ ведущих зарубежных ученых (Evolutionary Controversies in Economics. A New Transdisciplinary Approach. Springer-Verlag. Tokyo, 2001), где обсуждались аналогичные проблемы

диям) означает столкновение позиций, выявление проблем, непониманий, «узких мест», это прорыв наружу латентных несовпадений, которых не может не быть. Только после этой острой стадии начинается *Norming*. На этой основе оказывается возможным переход к следующей стадии деятельности, ради которой и создается сообщество (*Performing*). В терминах этой аналогии симпозиум 2000 г. представлял собой фазу *Storming*, обнажившую противоречия и проблемы. Не случайно очередной симпозиум стало возможным провести лишь через три (а не два, как обычно) года. Но все же была создана основа перехода к следующей стадии, и это выразилось и в тематике, и в уровне дискуссий нынешнего симпозиума, о котором и пойдет речь.

Итак, пятый Пущинский симпозиум, состоявшийся 25–27 сентября 2003 г., во-первых, имел, в отличие от предыдущих, более конкретную тему «Эволюционная теория Й. Шумпетера и трансформация экономики». Тем самым была поднята планка участия в симпозиуме. Она предполагала безусловное знакомство и свободное владение материалами трудов основоположника эволюционной экономики всеми докладчиками. Во-вторых, сложившийся к этому времени авторитет Центра эволюционной экономики и симпозиума позволил привлечь к участию в нем наиболее видных представителей эволюционного подхода из-за рубежа. В его работе участвовали один из основных современных теоретиков эволюционизма в экономике Дж. Ходжсон из Великобритании, генеральный секретарь Международного общества Йозефа Шумпетера Х. Хануш из Германии, председатель Общества Шумпетера в Японии К. Йаги, директор японской Ассоциации эволюционной экономики Ю. Арука, известный исследователь эволюционизма Дж. Дози из Италии, который выступил с докладом, подготовленным совместно с С. Уинте-

ром, а также мировой знаток творчества и работ Шумпетера П. Винарчик из Великобритании. В-третьих, заранее были сформированы тематические блоки докладов, что позволило сфокусировать обсуждение на наиболее интересных вопросах. Доклады были изданы в сборнике, который был на руках у всех участников симпозиума. Наконец, впервые (и это, как отметил Х. Хануш, явилось выгодной отличительной особенностью Пущинского симпозиума в ряду других аналогичных мероприятий) каждый рабочий день завершался направленной научной дискуссией, где подводились итоги, соотносились позиции, детализировались подходы. Большую роль в успешной работе симпозиума сыграли и неформальные факторы. К ним следует отнести особую душевную атмосферу симпозиума, собравшего и хорошо знакомых друг другу людей, и активную молодежь, вплоть до студентов. Проведение симпозиума вдали от столичной суеты, среди украшенных осенью деревьев и возле спокойной Оки настраивало на определенный лад. А присутствие маститых ученых, в том числе четырех академиков, обеспечивало необходимый академизм и профессиональное обсуждение. Интересные дискуссии сопровождали переход участников из здания заседаний в ресторан на обед и обратно, когда под шорох падающих листьев неспешно шествующие ученые обсуждали проблемы, возникшие в ходе выступлений, а заинтересованная молодежь могла шагать рядом и слушать, и даже вставить слово.

Чтобы очертить научную проблематику симпозиума, укажем основные группы обсуждавшихся вопросов и авторов докладов:

I. Фундаментальные проблемы эволюционной теории (проф. Дж. Ходжсон, проф. Дж. Дози).

II. Й. Шумпетер: историографические аспекты (проф. К. Йаги, член-корр. РАН, проф., д.э.н. В.С. Автономов).

III. Шумпетерианская эволюционная теория и ортодоксия (академик РАН, проф., д.э.н. В. И. Маевский, проф. П. Винарчик, д.э.н. Б. А. Ерзикян).

IV. Институты и эволюция (академик РАН, проф., д.э.н. В.М. Полтерович, член-корр. РАН, проф., д.э.н. Г.Б. Клейнер, к.э.н. А.К. Ляско, д.с.н. С.Г. Кирдина).

V. Предпринимательская деятельность и экономический рост (академик РАН, проф., д.э.н. Л.И. Абалкин, проф., засл. деятель науки, д.э.н. Р.М. Нуреев, д.э.н. О.С. Сухарев, д.э.н. В.Е. Дементьев, д.э.н. В.А. Волконский, П.М. Титов).

VI. Адаптация экономических систем: макро- и микроуровень (проф. Ю. Арука, д.ф.-м.н., проф. Д.С. Чернавский, д.э.н. Д. Берг, д.э.н. Е. Попов, К. Садченко).

Заявленные темы продолжали и конкретизировали уже отмеченные выше направления, которые сложились еще на первом симпозиуме, но существенно отличался уровень обсуждения поднятых проблем. Возьмем, к примеру, традиционную для обсуждения тему о соотношении эволюционного подхода в экономике и других науках. Выше мы писали о том, что в предыдущие годы, особенно в начале, речь здесь шла в основном об аналогиях. На этот раз вопрос обсуждался уже в иной плоскости. Доклад, с которым выступил Дж. Ходжсон, имел название «Дарвинизм в экономической теории: от аналогии к онтологии». В нем были выделены методологические принципы эволюционного подхода как фундаментальной обобщенной теории, и речь шла о применении этих принципов в экономическом анализе. Другой пример касается соотношения эволюционной экономики с ортодоксальной экономической теорией, или мейнстримом. В докладе В.И. Маевского «О взаимодействии между эволюционной теорией и ортодоксией: концептуальный аспект» речь шла уже не столько о проблемах этого взаимодействия, сколько о способах преодоления разрыва. Был дан конкретный пример

моделирования краткосрочного рынка с возникающими макрогенерациями, в котором сочетаются ортодоксальный и эволюционный подходы. Весьма существенное продвижение наблюдалось и в отношении использования эволюционного подхода к анализу проблем российского хозяйственного развития. Так, оживленную дискуссию вызвал доклад В.М. Полтеровича «Институциональные ловушки: есть ли выход?». Он показал, что применение институционально-эволюционной методологии позволяет более глубоко диагностировать проблемы российской экономики. В то же время поставленный им вопрос — есть ли выход? — был воспринят в аудитории как призыв к необходимости построения макроинституциональной теории, адекватной российскому обществу, и на симпозиуме были представлены попытки построения такого рода концепций. Коллективное подведение итогов симпозиума, сделанное в ходе дискуссии второго рабочего дня, сводилось к следующим основным моментам.

Во-первых, отмечался равноправный характер дискуссий между зарубежными и российскими участниками. Если ранее, по замечанию одного из постоянных участников, западные коллеги приезжали «обучать» наших ученых, то на симпозиуме 2003 г. исследования ряда российских ученых были выполнены на уровне мировых стандартов (особенно выделялся доклад А.К. Ляско «Межфирменное доверие и шумпетерианские инновации»). Об этом свидетельствовали не только результаты, но и используемая библиография, форма представления докладов и общее терминологическое и языковое пространство, в котором большинство участников симпозиума чувствовали себя одинаково уверенно.

Во-вторых, проявилась тенденция к консолидации и более глубокому взаимодействию российских ученых, использующих эволюционные подходы в сво-

их исследованиях. Наметилась та общая амбициозная задача, в которую, как ручейки в реку, могут стекаться результаты отдельных исследований. Она связана с выработкой общей концептуальной схемы (модели) развития российской экономики, способной занять до сих пор вакантное место (после разочарования в политической экономии социализма) в национальной экономической теории.

В-третьих, определились центры исследований в стране, где устойчиво развиваются идеи эволюционной экономики. Это Институт экономики РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Государственный университет — Высшая школа экономики, Международный институт Александра Богданова. Более того, расширяется геогра-

фия этих исследований в странах СНГ: в работе симпозиума впервые приняли участие молодые ученые Украины и Белоруссии, а также Казахстана.

На наш взгляд, всматриваясь сегодня в российское лицо эволюционной экономики, можно констатировать, что формирование научного сообщества, развивающего идеи эволюционной экономики и институционального подхода, прошло фазу *Norming* и вступает в зрелую фазу *Performing*. Свидетельством этого явились достигнутые на симпозиуме и уже реализуемые договоренности об интернациональных издательских и исследовательских проектах, продолжение работы методологических семинаров, подготовка издания трудов V Пущинского симпозиума на русском языке и эти заметки.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ИНЕРЦИЯ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. ВОЛЬЧИК,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Ростовский государственный университет

М.М. СКОРЕВ

кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики предприятия и маркетинга, Шахтинский институт Южно-Российского государственного технического университета (НПИ)

Работа выполнена при финансовой поддержке в форме гранта Министерства образования РФ (конкурс грантов по фундаментальным исследованиям в области гуманитарных наук) Г02-З.2-231.

© Вольчик В.В., 2003
© Скорев М.М., 2003

Российская система образования в ее современном состоянии характеризуется двойственностью. С одной стороны, продолжается реформа как средней, так и высшей школы, вводится единый государственный экзамен, определяются приоритеты в финансировании ведущих исследовательских центров и университетов, увеличивается количество студентов, обучающихся на бюджетной основе. С другой — наблюдается снижения реального качества образования, старение педагогического коллектива средней и высшей школы, отток наилучших профессионалов в другие отрасли экономики и за границу, снижение финансирования образования в процентах к ВВП и т.д. Перспективы развития отечественной системы образования во многом зависят от формирования именно институциональной структуры, соответствующей требованиям современной экономики и «общества знания» [4].

Экономические проблемы развития российской системы образования требуют использования современных исследовательских подходов к анализу качественной институциональной динамики. Исследуя институциональные изменения, необходимо учитывать, что институциональная структура обладает свойством инертности, которое заключается в том, что большинство институциональных инноваций (обычно с постоянным и убывающим эффектом масштаба) оказывается отвергнутым в процессе эволюции экономической или социальной системы¹. Инертность институтов, т.е. сопротивление изменениям, вытекает из природы институтов как таковых. Согласно Дж. Ходжсону, институты — это устойчивые системы существующих и укоренившихся общественных правил и обычаев, структурирующих социальные взаимодействия. Язык,

¹ О природе и механизмах технологической инерции см. работы Дж. Мокира [24], [25].

деньги, закон, системы мер и весов, словесный этикет, фирмы и другие организации — все это институты. Частично устойчивость институтов определяется их способностью успешно создавать стабильные ожидания в отношении поведения людей [23, р. 163].

Инертность институциональной структуры определяет важность другого феномена, используемого в последнее время для анализа экономических явлений, — зависимости от предшествующего развития (path dependence). Примером зависимости от предшествующего пути развития в образовании может служить классно-урочная система, которая была внедрена двести лет назад.

Проблема зависимости от предшествующего пути развития сравнительно недавно получила распространение в работах экономистов и экономических историков. Данная проблема разрабатывается в основном зарубежными экономистами и не имеет должного отражения в отечественной научной литературе. В настоящее время наиболее плодотворное развитие данной идеи наблюдается в рамках недавно появившегося течения в экономической науке — неозволюционизма². Пионерные работы в этом направлении принадлежат Полу А. Дэвиду. В своей широко цитируемой статье П. Дэвид [20], на примере раскладки английской клавиатуры на пишущей машинке и компьютере QWERTY, показал, что вследствие исторических и институциональных факторов возможен эволюционный рыночный отбор неэффективных технологий, когда рынку доступны и другие, более выгодные альтернативы. В дальнейшем эту идею в более строгой математической форме развил Б. Артур [18, 19]. Им рассматриваются факторы неэргодичности в развитии экономических систем, возрастающей отдачи от институтов и техноло-

гий, влияние эффекта блокировки на отбор сравнительно неэффективных институтов и технологий. Артур доказал тезис о том, что история становится важной в степени, в которой технологическое развитие экономики зависит от незначительных событий, что делает невозможным предсказать рыночное распределение с любой степенью уверенности. Это убеждает в том, что могут быть теоретические пределы, также как и практические, для предсказуемости экономического будущего [19].

Действие зависимости от предшествующего пути развития можно проиллюстрировать на примере образовательных технологий и рутин, используемых в российском образовании.

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) [9, 11, 14].

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. Части оказываются способны к самостоятельному существованию, изменение связей в системе не вызывает в ней 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.

² Ссылки о существовании данного направления можно найти у Н. Флигстина и Р. Филанда [22].

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 очевидной³. 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.

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 стала превращаться в систему обучения, но не образования [15].

Прямым следствием из такого положения дел являлось существование в

российских высших учебных заведениях курсовой системы, состоявшей в зачете годовых курсов. Серьезным недостатком было назначение большого количества экзаменов на сравнительно короткий период времени, что приводило к невозможности глубокого изучения учебных дисциплин, перегрузке студентов, снижению их успеваемости и падению качества обучения [3]. К сожалению, современная российская высшая школа также страдает от вышеперечисленных проблем, подтверждая факт существования институциональной инерции и зависимости от предшествующего пути развития.

Институты воздействуют на индивидов и организации с помощью нисходящей причинной связи. Суть такого взаимодействия заключается в том, что институты изменяют функции предпочтения экономических акторов, включенных в сферу их влияния. Ходжсон вводит более общее понятие «преобразовывающей нисходящей причинной связи», которая охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определенными факторами, но также изменившихся в результате действия сил причинных связей, имеющих отношение к высшим уровням [23, р. 165]. Таким образом институты, которые относятся к высшим уровням социальной регуляции, формируют предпочтения, которые в свою очередь в результате социальных взаимодействий воздействуют на институты через изменение, например, относительных цен на рынках. Следовательно, институты должны рассматриваться как социальные структуры, которые обладают свойством преобразовывающей нисходящей причинной связи и которые действуют на укоренившиеся привычки к определенному образу мышления и поведения [23, р. 167].

Ведущая роль в механизмах нисходящей причинной связи принадлежит обучению. Обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение

³ Еще в 1967 г. Г. Щедровицкий писал: «...мы уже дошли до того, что ставим вопрос о кардинальной перестройке всего содержания обучения и воспитания» [18]. Причем это была проблема не только тогдашнего Советского Союза, что подтверждали студенческие волнения во Франции, ФРГ, США.

ние информации; обучение — это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности [23, р. 162]. Поэтому можно сделать предположение, что обучение не только определяет познавательные возможности индивида, но задает вектор качественного изменения институтов в рамках обратной, уже восходящей причинной связи. Институциональная инерция в такой системе будет приводить к тому, что положительные, как и отрицательные, изменения могут иметь кумулятивный эффект вследствие закрепления сравнительно неэффективных институтов, которые детерминируют функции предпочтения у акторов, не позволяющие создать во взаимодействиях последних сигналы для изменения сложившегося положения дел.

Институциональная инерция также является защитной реакцией системы на разрушающие ее институциональные и технологические инновации [24]. Если бы все инновации удавалось внедрить, то система просто не смогла бы нормально функционировать в случае, если внедряемые институты и технологии противоречат друг другу, что особенно верно относительно системы российского образования. Это понимали реформаторы образования в XIX в.: «Как бы эта система воспитания ни была дурна, она все-таки лучше, чем колебания и крутые повороты в деле народного образования, которые подрывают сам авторитет науки и воспитания, унижают учителей в глазах учеников, возмущают умы и чувства молодых людей» [12]. Обилие реформ неизбежно компенсируется формированием признаков все большей институциональной инерции. Как отмечается в историко-педагогической литературе, в Российской империи школьные реформы проводились не только каждым императором, но и каждым министром народного просвещения [7, с. 53]. В настоящее время данная тенденция, видимо, не сильно изме-

нилась, реформы российского образования являются перманентным процессом, реакцией на который оказывается усиливающаяся инертность институциональной структуры сферы образования.

Институциональная инерция, кроме защитных функций, является негативным фактором, замедляющим модернизацию образования, что иногда выражается в периодическом возвращении к отжившим институциональным схемам, не соответствующим сложившимся экономическим условиям. Одним из таких негативных факторов, относящихся к институциональной инерции, можно назвать возрождение (пока только в проектах) системы распределения выпускников вузов. Система распределения безусловно необходима в условиях плановой экономики, когда существуют механизмы планирования потребности в определенных специальностях, а также способы принуждения для работников, получивших соответствующую специальность. Но в условиях рыночной экономики возникают неизбежные проблемы, во-первых, с точным планированием потребности в той или иной номенклатуре специальностей и количественной оценкой потребности, во-вторых, с эффективным распределением специалистов на предприятия, не являющиеся государственными, в-третьих, с обеспечением приемлемого уровня заработной платы для распределяемых выпускников вузов, иначе работа по распределению возможна только в случае прямого принуждения к труду, что запрещено Конституцией.

Главной проблемой российского образования является его хроническое недофинансирование. Данная проблема также может быть рассмотрена в историческом аспекте и с учетом феномена институциональной инерции. Финансирование всего образования, и высшего в частности, на протяжении всей истории России осуществлялось в объемах, не способствующих формированию разви-

той инфраструктуры производства знания, а в большинстве случаев — способствующей формированию теневых институциональных структур, ориентированных на сохранения статус-кво в условиях недофинансирования. Следует отметить тот факт, что в Российской империи финансирование высшего образования никогда не превышало половины процента от всех бюджетных расходов (табл. 1).

В Советском Союзе в целом была решена проблема предоставления бесплатного образования на всех уровнях. Такое положение дел сформировало у населения устойчивые ожидания относительно бесплатного предоставления образовательных услуг. В современных условиях рыночной экономики государство берет на себя повышенные и часто финансово не обеспеченные обязательства по «бесплатному» образованию. Это приводит к возникновению институциональных ловушек на образова-

тельных рынках. Институциональная ловушка представляет собой неэффективную устойчивую норму или институт. Устойчивость институциональной ловушки означает, что при незначительном временном внешнем воздействии на систему она остается в институциональной ловушке, возможно, лишь незначительно меняя параметры состояния, а после снятия возмущения возвращается в прежнее состояние неэффективного равновесия [13]. В российской сфере образования наблюдается следующая институциональная ловушка: высокий спрос на образование ведет к постоянному повышению ожидаемого уровня образования. При этом государство, домохозяйства и предприятия предпочитают не вкладывать в образование средства, необходимые для обеспечения его качества. Возникает ситуация перманентного недофинансирования образовательных программ. Это положение мо-

Таблица 1

Финансирование высших учебных заведений министерств народного просвещения, торговли и промышленности, земледелия, путей сообщения, внутренних дел, юстиции, имп. Двора в 1907–1915 гг. (млн руб.)⁴

Министерство	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915
Народного просвещения	6,9	7,0	7,2	7,3	6,3	7,7	7,8	7,8	10,6
Торговли и промышленности	1,6	1,7	2,5	2,1	2,1	2,7	2,3	2,3	2,1
Земледелия	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,9	1,0	1,3
Путей сообщения	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4
Внутренних дел	0,3	0,7	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Юстиции	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Имп. Двора	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Итого	10,2	10,8	11,5	11,1	10,4	12,3	12,6	12,8	15,6
Бюджетные расходы	—	—	2607	2597	2846	3171	3355	5700	11600
Процент расходов на финансирование высшего образования к общим бюджетным расходам	—	—	0,44	0,43	0,36	0,38	0,38	0,22	0,13

⁴ Рассчитано по: [1, с. 320], [2, с. 52], [5, с. 195].

жет быть проиллюстрировано с помощью данных о сопоставимом уровне цен по отдельным компонентам валового внутреннего продукта (табл. 2)

Приведенные в табл. 2 данные показывают, что относительные цены на образовательные услуги не соответствуют структуре цен, сложившихся в

Таблица 2

Сопоставимый уровень цен по отдельным компонентам валового внутреннего продукта в 1999 г. (по результатам Программы международных сопоставлений; США = 100)[16, с. 452].

Страна	Продукты питания и безалкогольные напитки	Алко-гольные напитки, табак	Одежда и обувь	Мебель, бытовая техника и пр.	Здраво-охранение	Транспорт	Отдых и культура	Образование	Рестораны и гостиницы	Валовой внутренний продукт
Россия	45	38	64	54	7	39	37	4	52	22
Европа										
Австрия	111	92	151	105	69	125	115	64	131	101
Бельгия	110	94	164	105	63	119	118	63	143	100
Болгария	45	33	56	28	14	53	26	5	41	24
Великобритания	110	165	147	120	63	145	117	63	176	105
Венгрия	57	54	79	58	14	86	45	13	64	41
Германия	108	87	149	107	63	116	110	80	126	104
Греция	99	74	141	88	39	91	95	38	144	75
Дания	137	126	138	122	79	161	135	75	160	118
Ирландия	109	141	110	103	61	126	106	52	155	98
Исландия	163	180	182	132	74	130	145	54	212	112
Испания	91	62	125	87	56	105	97	46	121	80
Италия	103	90	132	94	61	107	102	58	133	86
Латвия	72	76	118	62	14	83	54	10	90	42
Литва	63	65	91	56	14	67	52	10	66	38
Нидерланды	100	89	142	115	47	126	104	60	116	95
Норвегия	161	207	158	124	79	175	147	72	192	119
Польша	58	61	82	61	22	76	60	13	82	45
Португалия	92	66	113	75	54	113	91	31	109	68
Румыния	46	41	34	34	11	57	41	7	61	29
Словения	101	63	103	68	28	92	78	29	90	64

Страна	Продукты питания и безалкогольные напитки	Алкогольные напитки, табак	Одежда и обувь	Мебель, бытовая техника и пр.	Здравоохранение	Транспорт	Отдых и культура	Образование	Рестораны и гостиницы	Валовой внутренний продукт
Украина	39	37	53	45	5	41	28	3	41	17
Финляндия	121	144	143	103	75	148	135	63	164	106
Франция	115	100	137	112	62	121	117	66	142	104
Чехия	52	57	81	57	14	68	46	13	59	39
Швейцария	149	94	147	111	97	142	141	98	192	126
Швеция	127	145	150	114	82	132	142	69	269	117
Эстония	65	60	91	59	19	69	52	11	81	42
Азия										
Израиль	112	116	122	108	53	121	118	46	170	88
Корея	108	51	103	79	22	68	82	30	94	64
Турция	71	53	45	60	33	88	66	16	100	47
Япония	242	127	190	183	75	156	157	76	235	142
Америка										
Канада	92	95	108	98	51	96	98	53	110	80
Мексика	77	63	102	71	28	65	81	18	73	59
США	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Австралия и Океания										
Австралия	93	121	100	112	52	95	95	47	114	84
Новая Зеландия	86	108	112	104	49	97	87	40	79	76

промышленно развитых странах. Следовательно, если принять точку зрения Д. Норта, что источником институциональных изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения [10, с. 108], можно сделать вывод об отсутствии сигналов для трансформации институтов посредством восходящей причинной связи и доминировании тенденции институциональной инерции в развитии российской системы образования.

Институциональные ловушки в сфере финансирования российского обра-

зования приводят к негативным последствиям.

1. Преподаватели имеют совершенно неадекватный уровень гарантированной оплаты труда, который существует уже 12–13 лет и за это время подорвал стимулы академического поведения.
2. Применительно к техническому и инженерному образованию основной проблемой является устаревшая учебно-производственная база: в 40–50% случаев обучение происходит на морально устарев-

ших технологиях. Темпы роста ассигнований федерального бюджета на обновление учебно-производственной базы вузов, техникумов и ПТУ (так называемое активное оборудование) совершенно неудовлетворительны, в 2003 г. такие ассигнования составляют около 3 млрд руб. при оценке накопившейся потребности в техническом перевооружении отрасли около 400 млрд руб. [8, с. 36].

В современных условиях недофинансирование сферы образования также породило институционализированную традицию репетиторства и поступления. Можно констатировать, что в настоящее время сложилась целая система теневого поступления и подготовки к поступлению абитуриентов с бюджетом, сопоставимым с государственным финансированием оплаты труда работников образования, а иногда и превышающим его [6].

Инерционная структура профессионального образования ведет к неизбежным растратам бюджетных средств в размере до 35–40% соответствующих ассигнований. Сохраняющаяся возможность получить за счет государства высшее образование (наряду с отсрочкой от призыва в Вооруженные Силы) ведет к тому, что около половины студентов педагогических, медицинских, инженерных, сельскохозяйственных вузов и курсантов военных училищ даже не собираются искать работу по специальности. В России возник феномен «высшего общего образования» [8, с. 35].

Не существует одного универсального рецепта для преодоления рассмотренных выше негативных тенденций в российской системе образования, но чтобы преодолеть их, необходимо адекватное понимание происходящих процессов. Можно констатировать, что неправильное понимание природы процессов, связанных с институциональной

инерцией, детерминирует неправильные рекомендации относительно экономической политики. Наилучшая роль государственной политики в этом отношении, таким образом, принадлежит не принятию правильного решения, а, вместо этого, улучшению самих информационных и конкурентных условий, в которых эти решения могут приниматься частными сторонами и правительственными агентами [22, р. 15–16].

Еще в XIX в., обсуждая реформы в системе образования, князь А. Васильчиков писал: «Любовь к науке, инициатива образования пробуждаются в большей части молодых людей именно в тот момент, когда они получают полную свободу учения и свободный выбор той отрасли человеческих знаний, которая соответствует их способностям, вкусам и складу ума» [12, с. 48]. Мы можем лишь добавить, что внедрение в российскую систему образования конкуренции, большей свободы как для образовательных учреждений, так и для учащихся, будет способствовать благой цели создания развитой, отвечающей вызовам времени российской системы образования, которая станет одним из факторов устойчивого экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов Р. Экономическая история России. XX век. М., 1999. С. 320.
2. Белоусов Р.А. Государственный бюджет дореволюционной России // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд. М.: РОСПЭН, 2000.
3. Высшее образование в России. Очерк истории до 1917 года / Под. ред. В.Г. Кинелева. М., 1995.
4. Дэвид П., Форэ Д. Экономические основы общества знания // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. №1.
5. Иванов А.Е. Высшая школа России в конце XIX — начале XX века. М., 1991.
6. Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000.

7. Костикова М.Н. Создание государственной системы управления образованием в России // Образование в России. Федеральный справочник. М., 2001.
8. Кузьминов Я., Яковлев А., Гохберг Л., Ларионова М., Кузнецов Б. Россия — формирование институтов новой экономики. М.: ГУ—ВШЭ, 2003.
9. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Курс лекций по институциональной экономике. М.: ГУ—ВШЭ. 1999
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
11. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики, ИНФРА-М, 2000.
12. Письмо министру народного просвещения графу Толстому от князя А. Васильчикова. Berlin, 1875.
13. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.
14. Пястолов С.М. Россияне империи времени упадка // Мое отечество. 1999. № 3. С. 29—40.
15. Пястолов С.М. Феномен образования в меняющемся обществе // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1.
16. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. С. 452.
17. Щедровицкий Г., Розин В., Алексеев Н., Непомнящая Н. Педагогика и Логика, сборник. М.: Касталь, 1993.
18. Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
19. Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394. P. 116—131.
20. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review. 1985. V. 75. № 2. P. 332—337.
21. David P.A. Path Dependence, its critics, and the quest for “historical economics. Stanford, CA: Economics Department, Working Paper № 00-011. 2000.
22. Fligstein N., Feeland R. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization // Annual Review of Sociology. 1995. V. 21. P. 21—43.
23. Hodgson G.M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. V. 27.
24. Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History. Jun., 1992. V. 52. № 2. P. 325—338.
25. Mokyr J. Punctuated Equilibria and Technological Progress // The American Economic Review. May, 1990. V. 80. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. P. 350—354.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКСИОЛОГИЯ: ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КУЛЬТУР

В.П. МАКАРЕНКО

заслуженный деятель науки РФ, доктор политических наук, доктор философских наук, профессор, зав. кафедрой политических институтов и процессов факультета социологии и политологии, Ростовский государственный университет

В ПОСЛЕДНЕЕ десятилетие в экономике и социальных науках России повысился интерес к проблеме экономической культуры. Приведем только один свежий пример: журнал «Общественные науки и современность» провел дискуссию на тему «Экономика — язык — культура». В итоге дискуссии сформулированы выводы: социокультурные особенности России определяются отношением личности, общества и государства; российская социокультурная модель включает приоритет интересов общества, которые выражает государство; принцип историчности — основа исследования национальных социокультурных моделей; «вечные инварианты» отношения личности, общества и государства существуют в конкретных формах; стандартная экономическая теория не связана с какими бы то ни было культурными традициями; управленческие ошибки больших и малых начальников делают невозможными необходимые изменения [4, с. 56—60].

Для уточнения этих выводов и конституирования другого подхода к проблеме соотношения экономики и культуры, в том числе вопроса о природе управленческих ошибок, мы предлагаем использовать результаты первого сравнительного исследования семи экономических культур капитализма — США, Японии, Англии, Германии, Франции, Голландии и Швеции. Иначе говоря, требуется существенно расширить область обсуждения и вписать российские дискуссии в общий тренд экономической компаративистики. В этом состоит главная задача данной статьи.

СЕМЬ СПОСОБОВ СОЗДАНИЯ БОГАТСТВА

КНИГА голландских социологов К. Гампден-Тарнера и А. Тромпенарса «Семь культур капитализма» основана

на результатах социологического исследования 15 тыс. менеджеров разных стран — США, Японии, Англии, Германии, Франции, Голландии и Швеции. Менеджеры повышали квалификацию в Центре исследований международного бизнеса в Амсельвене (Голландия) в 1986–1993 гг., одновременно выступая респондентами исследования, удовлетворяющего критериям социологической репрезентативности. Поэтому итоги обобщения дают возможность конкретизировать проблему соотношения экономики и культуры. В частности, эмпирически установлено затверждение стереотипов национального поведения у менеджеров международных экономических структур, которые постоянно контактируют с представителями других наций. Как объяснить этот феномен? Для ответа авторы разрабатывают социологический концепт экономических культур.

«Страны семерки» — ядро капиталистической системы. Но между ними существуют кардинальные различия на уровнях повседневной жизни, социального содержания труда, отношения к группам бизнесменов-менеджеров, стиля управления персоналом и тактики деловых сделок. Для анализа различий авторы применяют семь критериев: правила и исключения из правил; конструкция и деконструкция; способ управления индивидами; восприятие внешнего мира; синхронизация процессов; выборы руководства; равенство шансов. Эти феномены создают богатство, определяют благосостояние государств и образуют универсальную систему ценностей, объясняющую влияние культуры на экономический выбор. Большинство социологов и антропологов считает данную систему основанием любой организованной деятельности. Рост благосостояния невозможен без учета данной аксиологической системы всеми экономическими (промышленно-торговые фирмы, банки) и политическими (государства) организациями.

Реализация данной системы зависит от семи пар универсальных ценностей: универсализм — партикуляризм, анализ — синтез, индивидуализм — коллективизм, внешняя — внутренняя управляемость, последовательность — синхронность, достижение (личные успехи) — назначение на должность; равенство — иерархия. Все оценки индивидуального поведения есть культурный факт, в основе которого лежит конфликт перечисленных ценностей. Одна ценность в каждой паре предпочитается другой, хотя каждая необходима для развития экономики. По мнению авторов, в XXI в. экономический рост станет признаком только тех капиталистических культур, которые преодолеют собственные склонности придавать одной ценности главное значение и достигнут равновесия противоположных ценностей.

Общая черта всех указанных экономических культур — приоритет одной ценности за счет другой. Конфликт ценностей существует всегда и везде. Крайне трудно достичь гармонии ценностей для создания богатства. Другие культуры обычно воспринимаются как носители «чужих» ценностей, отрицающих ценности «своей» культуры. Такая точка зрения до сих пор наиболее распространена. И потому другие культуры считаются не только экономическими конкурентами, но и идеологическими противниками, не имеющими никакого представления о «честном соперничестве».

Эти послышки авторы используют как методологический прием, а результаты эмпирических исследований применяют для формулировки двух стратегий — «цепей согласования ценностей»: 1) преследуя свои интересы, ты автоматически обслуживаешь клиентов и общество в целом, которое позволяет тебе еще лучше реализовать свои интересы; 2) обслуживая клиентов и общество в целом, ты автоматически реализуешь свои интересы, которые позволяют еще луч-

ше обслуживать клиентов и общество в целом.

Исследования показали, что первая стратегия характеризует бизнесменов-менеджеров США и Англии. Эти страны служат для авторов наиболее отрицательным примером. На протяжении последних сорока лет американцы и англичане выступали ярыми защитниками капиталистической идеологии. По этой причине сегодня международная торговля заменила войну. Одновременно рост благосостояния считается моральным актом, а экономика — сферой, свободной от ценностей. Однако рациональный менеджер уже не вправе надеяться на «невидимую руку» рынка, которая решит все проблемы современного общества. Вторая стратегия характерна для французов, немцев и японцев. Голландия и Швеция не вписываются ни в ту, ни в другую схему. Но в экономической культуре США и Англии существует также идея универсализма, которая распространена в большинстве стран Запада. Эту идею авторы подвергают основательной критике.

ВСЕПОБЕЖДАЮЩИЕ ИНДИВИДЫ И СУМАСШЕДШИЕ МОНАХИ

США считаются образцом развитого капитализма. Культура этой страны базируется на идее универсализма, применении метода дилемм и является «тиглем наций». Универсализм способствует образованию богатства, но одновременно порождает ряд отрицательных следствий: идеализацию точных наук; применение их результатов в промышленности и культуре; всеобщую бюрократизацию «правил жизни и поведения».

Например, в управлении корпорациями доминирует американская «наука управления», которая включает постулат об эффективности универсальных «законов управления». На этой основе в США возникли и расплодились по миру «школы бизнеса и менеджмента». Но

не все страны заимствуют американский опыт. Немцы и японцы отвергают американскую «науку управления». Применение единой универсальной системы «законов управления» к руководству погребальной конторой и производству полупроводников бессмысленно: «Нет никаких доказательств того, что такие законы можно открыть и что они вообще существуют. Это — вопрос принципа, принятого в культуре США. Только страна с длительной традицией успешной кодификации убеждена в существовании таких законов» [7, р. 30].

В последние десятилетия в США возникли новые направления универсальной бюрократизации. Например, правила поведения в семье и хорошего самочувствия составлены по образцу инструкций: как найти друзей и влиять на людей? Американский феномен «политкорректности» — свежий пример навязывания определенной морали. В его основе лежит убеждение: если «вначале было слово», то соблюдение правил языкового поведения может изменить образ мысли людей. Недавно изобретена целая «технология духа» — комплекс процедур по универсализации уникальных явлений искусства, жизни, любви, дружбы, общения, веры, отношений родителей и детей. Все эти идеи смехотворны и вызывают недоумение.

Авторы отвергают эту тенденцию, предлагая взамен обсуждение проблемы пределов универсализма. Ближние истоки американского универсализма восходят к периоду маккартизма — идеологической «войны с ведьмами». Более глубокая причина коренится в убеждении: только систематическое знание обладает ценностью. В результате «законодателями моды» выступают такие сферы управления, которые можно кодифицировать (а не наиболее важные и подходящие в данной ситуации). Универсализм ведет к тому, что экономика, финансы и право оказываются важнее творческих способностей, человеческих

связей и качества товаров. Экономисты, финансисты и юристы стали господствующими группами общества¹. Сотрудничество понимается как техника выполнения управленческих указаний. И не учитывается главный смысл сотрудничества — способность каждого человека к выдвижению неожиданных идей и решений.

На основе эмпирических исследований американских менеджеров авторы выделяют два вида универсализма — жесткий и мягкий. В состав жесткого универсализма входят научное управление, исследование операций, линейное программирование, целевое управление, сегментация рынка, влияние маркетинговых исследований на прибыль, логический анализ ценностей. Эти методы пренебрегают спецификой товаров, технологий и ситуаций. Они опираются на идеал количества. Этот идеал считается совершеннее хаоса, из которого возникла абстрактная идея количества. Мягкий (культурный) универсализм ставит под сомнение ценность научных методов, однако отличается от жесткого только стилем, а не существом. Мягкий универсализм базируется на типичных тенденциях американской культуры: кодификации (опережающей действительные контакты людей), анализе и стремлении получить знание до обмена мнениями с людьми. В результате сфера человеческого общения (в том числе делового) исключается. Этому способствует популярность бихевиоризма среди американских менеджеров. Американцы — прекрасные аналитики. Но преимущество в сложных информационных процессах принадлежит Франции, Германии и Японии, в которых целое

доминирует над частью. Главное следствие американского универсализма — рост преступности, социальной, управленческой и политической лжи, паралич всей культуры.

В США анализ преобладает над синтезом и господствует метод дилемм, который включает убеждение в объективности фактов. Такой языковой стереотип содержится в слове «данные», которое дословно означает «передача вещей». Но убеждение в объективности фактов (и действительности в целом) есть особое свойство (и человеческая склонность) культуры, а не доказанное положение. Эта склонность характерна для Англии и США — факты считаются «фундаментальнее» контекстов. В Азии такого свойства (склонности, убеждения) не существует. Любые факты воспринимаются и интерпретируются в рамках контекста. Поэтому положения «Факты не лгут» и «Контекст не лжет» равнозначны². Действительная проблема сводится к американской вере в идеал объективизма, к которому следует максимально приближаться, несмотря на его недостижимость. Эта вера противостоит азиатскому убеждению: любое знание относительно, поскольку связывает субъект с объектом, а восприятие (наблюдение) вещей и людей без определенных намерений не только невозможно, но и нежелательно.

Метод дилемм связан с господством договора в американской культуре. Договор дословно означает «дать слово» (одно, а не много). Эталон договора — союз человека с богом, на основании которого пуританин отдавал ему свою душу. В этом смысле договор — необходимая добродетель. Однако в других культурах добродетель не сводится к словам и множеству душ. Она понима-

¹ В частности, американская экономика несет громадные расходы на содержание юристов (их число в 25 раз больше, чем в Японии) и ведение бесконечного числа дел. В культуре Англии и США финансы, бухгалтерия и право имеют значительно более высокий статус, нежели в экономике других государств [7, р. 32–33].

² Например, известная аксиома японских менеджеров «Кризис — это шанс» означает восприятие определенных фактов в контексте склонности (тенденции) менеджера к устранению ошибок и значительного улучшения труда.

ется в контексте духовности (а не общеобязательного закона и права) и обретает разные смыслы в зависимости от обстоятельств. Например, для японцев и французов человеческие связи важнее договора. При изменении ситуации договор можно порвать (или сформулировать иначе) для получения обоюдной прибыли. Такое поведение возмущает американцев. Они считают его нарушением права и морали. А по сути англо-американская трактовка договора выражает интересы юристов. Эта социальная группа занимает господствующее положение в США (все фирмы нанимают на работу дорогостоящих юристов) и сильно влияет на американскую культуру, в том числе экономическую.

Границы аналитического ума определяются множеством факторов, включая американский стиль управления. Целевое управление требует от подчиненных самостоятельного определения целей. Их достижение становится мерой успеха и оценки управленческого персонала. Существует множество описаний труда, статуса, богатства, удовольствия и норм, к которым стремятся адаптировать рабочих. Но общее свойство аналитических культур — разделение головы и рук, слова и дела, мысли и действия. В последнее время к этому прибавилось географическое разделение — мозг корпорации находится в Чикаго, а руки в Мексике или на Филиппинах. Стремление к анализу и дифференциации напоминает скалолазание по горам знаний, подавляет интеграцию и порождает бюрократию. Офисы и бюро — это разновидности традиционной фабрики, в которой множество чиновников занимается поочередно разными пунктами одного вопроса. Поэтому все недостатки бюрократии (описанные М. Вебером и другими исследователями) — постоянное свойство американских корпораций и правительственных агентств. В конце XX в. самая развитая капиталистическая страна стала наиболее бюрократической. К тому

же в ней сильно развит институциональный и повседневный внутренний шпионаж — тотальное соглядатайство и доносительство.

Американская культура включает веру в прибыль, согласно которой все проблемы и конфликты разрешимы с помощью этой универсальной отмычки. На деле прибыль есть единорог — не существующее мистическое существо. Авторы называют веру в прибыль «охотой на единорогов» и на основе конкретных исследований приводят аргументы против максимальной прибыли.

Стратегия максимальной прибыли включает следующие недостатки:

1. Прибыль не улучшает управление предприятием, поскольку приходит слишком поздно. Актуальная прибыль — следствие давно принятых решений. Стремление к максимальной прибыли подобно судовождению с помощью кия, который находится далеко позади корабля.
2. Подобно счастью и удовольствию прибыль достигается опосредованно, если менеджер учитывает потребности клиентов, а не думает только о себе. Прогулка в детский сад убеждает, что даже дети могут обслуживать себя. Взрослый человек всю жизнь учится понимать других.
3. Рентабельность противоречит другим ценностям. Чтобы клиент давал прибыль, надо завоевать его расположение. Инвестиции требуются вкладывать до того, как они начнут приносить доход. Забота о товаре должна предшествовать интересу к нему. Поэтому расходование прибыли тормозит темп развития предприятия, а стимулирование развития увеличивает будущую прибыль.
4. Стратегии максимальной прибыли нетрудно противодействовать. Достаточно отказаться от рентабель-

- ности и подождать, пока от нее откажутся все участники рынка.
5. Чем больше прибыль на новых рынках, тем больше желающих «поймать момент». Тогда как искусство достижения небольшой, но постоянной прибыли увеличивает шансы предприятия остаться на рынке в единственном числе.
 6. Стремление менеджеров к максимальной прибыли ведет к тому, что лучшие работники начинают выдвигать не менее высокие требования.
 7. Стратегический альянс не тождествен рентабельности всех входящих в него предприятий. Например, японские конкуренты сотрудничают с банками, страховыми фирмами и торговыми компаниями на льготных условиях и тем самым повышают расходы на производство.
 8. Прибыль как главная цель разрушает целостность и единство ресурсов (знаний) предприятий, которые начинают заниматься чем угодно — автомобилями, самолетами, информатикой и т.п. Тем самым пренебрегается логическая связь знания с квалификацией сотрудников [6, р. 205–220].

Индивидуализм — не менее значимый элемент американской культуры. Он воплощен в мифе «всепобеждающего индивида» и выражается во множестве недостатков: игнорирование потребностей сообществ, от которых зависят индивиды; непостоянство и внутренняя управляемость американских менеджеров, которые постоянно меняют место работы для достижения своекорыстных целей и извлечения доходов от организаций и корпораций; медленная реакция на изменения среды.

Пуританская этика — главный исток американского индивидуализма. Она воплощена в убеждении: каждый индивид избран богом в святыне и потому

может лично и непосредственно общаться с богом, заключать с ним союзы (контракты) и от его имени участвовать в создании рая (божьего царства) на американской земле. Тем самым божественная контора делегирует личную ответственность своим представителям: «Поскольку американская культура сформирована необычным опытом, — пишут авторы, — надо осознать нетипичность данной культуры и опыта» [6, р. 52]. Американский индивидуализм не тождествен эгоизму и жадности. Сознательный и морально вменяемый индивид всегда готов помочь другим. Поэтому не случайно американские левые называют себя «либералами». В других странах этот термин означает сторонников свободного рынка. Американский смысл термина выражен в силлогизме: социальные мотивы — предмет личного выбора; общество состоит из индивидов; приоритет общего блага над индивидуальным не имеет смысла.

То же самое относится к эгоизму. Обычно его толкуют как специфическую связь индивидуального поведения с экономической мотивацией. Это не соответствует намерениям А. Смита, зафиксировавшего конфликт эгоизма богачей с их мнимым интересом к общим делам. Смит критиковал землевладельцев (выдающих себя «радетелями за общее благо») и купцов одновременно, отдавая приоритет открытому эгоизму последних. Ирония экономической истории и рождения классической политической экономии состоит в подмене понятий. Смит смешал два разных доказательства: чувства можно испытывать только к конкретным лицам, а не к абстракции «общего блага»; в человеческой природе эгоизм сильнее склонности к добродетели. В итоге эгоизм начал приписываться индивидам, а добродетель — абстракции.

Отношение к законам в США тоже своеобразное. Если индивид нарушает закон и готов нести за это наказание,

его поведение выражает глубокое уважение к законам. Они должны быть справедливы во всех случаях. Американский фольклор, литература и масс-медиа перенесли борьбу индивида с обществом в самосознание. Личное счастье — результат социальной вменяемости индивидов. Приоритет эгоизма над заботой об обществе определяет три культурные склонности американцев:

1. Анализ отождествляется с механистическим подходом к действительности. Мир в целом (включая человеческое поведение) делится на элементы, устраняются противоречия между ними, поскольку аристотелевская логика предписывает разделение А и не-А. Поэтому эгоизм не связан с добродетелью.
2. Индивид важнее всех его связей и чувств, и потому все действия ради «общего блага» отрицаются. Такие действия квалифицируются как форма самовыражения индивида. Если человек помогает другим, он испытывает при этом удовольствие или культивирует компенсаторные реакции.
3. Последовательное поведение выражается в причинно-следственных действиях.

Миф «всепобеждающего индивида» отрицает социальные корни индивида и воплощен в образе *self made man*'а — бесстрашного смельчака, который никому ничем не обязан. Это представление — весомый аргумент, если человек стремится сохранить накопленную собственность. Но оно не учитывает интересы и права людей, которые поддерживали данного индивида на разных этапах становления. Современная практика консультаций (экспертизы) по любым вопросам — чисто американское изобретение и следствие данного мифа. Само делегирование «мудрого индивида» для поправки положения (в группе, на предприятии, в фирме, на низших уровнях

государственного управления и т.д.) глубоко индивидуалистично. Предполагается, что каждый человек — мудрец, который идет в одиночку по жизненному пути и несет подопечным спасительное знание в глубине одинокой души. Этот миф ведет к «трагедии общих благ», типичной для индивидуалистических экономик³.

Внутриуправляемый индивидуализм тоже имеет пределы. Э. Фромм и Д. Рисмен в работах 1950—1960-х гг. провели резкую грань между творческой личностью (которая руководствуется только личными убеждениями) и рыночным индивидом (который стремится «других посмотреть, себя показать» и продаться подороже), приписав приоритет первому типу. Однако американский идеал внутриуправляемой личности не подтверждается конкретно-социологическим, компаративным и культурологическим анализом.

Последнее место в бизнесе обычно занимают группы, которые состоят из творческих личностей. Менеджеры с высоким уровнем интеллекта — блестящие критики и судьи, разрывающие друг друга на части ради отстаивания своей идеи. Но появление новой идеи — лишь начало длительной борьбы. К тому же блестящие идеи нетрудно украсть, о

³ Проведенные в 1970-е гг. исследования показали, что выплата премий коллективу в целом ведет к тому, что они награждают наиболее производительных и выдающихся индивидов. Если же премии выплачиваются индивидуально за выдающиеся достижения, то коллектив обычно настроен против любимцев начальства, мешает их труду и наказывает за идеи. Сравнительные исследования показали также относительность американского идеала Супермена. Менеджеры азиатских стран воспринимают себя в «вихре больших событий» — во власти внешних неконтролируемых сил. Идеалом азиатского менеджера является Обезьяна — герой японского фольклора. Она всегда «падает на четыре лапы», использует мудрость и ловкость для того, чтобы как можно дольше ее не заметил противник.

чем свидетельствует практика промышленного и научно-технического шпионажа корпораций и государств. Патент «за внедрение» тоже получить нетрудно. Практика универсальных и кодифицированных патентов до сих пор широко распространена в США. Однако переход от изобретения к инновации крайне сложен, по сути является «коллективной тайной» каждой фирмы. Эту тайну невозможно ни украсть, ни наследовать. Кроме того, волевое господство индивидов над средой создает множество проблем, о чем свидетельствует ситуация на международных рынках и в экологии. Если все хотят господствовать, кто должен подчиняться?

Со времени «антитрестовского закона» американцы негативно относятся к большим экономическим структурам. Это объясняется рядом факторов, в том числе внутриуправляемым индивидуализмом. Однако международное сотрудничество (фирм, отраслей промышленности, государств) невозможно без больших структур. Американцы считают всякие связи и группы такого типа тайными, своекорыстными, коррумпированными и сводящими к минимуму личный вклад каждого члена. В этом есть резон. Большие структуры — это множество групп заговорщиков, которые объединяются ради собственной пользы. Главная причина заговора — преимущество над другими группами, поскольку любая монополия ослабляет внимание к собственным интересам. Групповые связи ведут к тому, что «злодейские заговоры» в настоящее время охватили промышленность, профсоюзы, классовых специалистов и правительства. Все ищут жертву в виде «общего блага». Так компрометируется идея союза, который квалифицируется как подготовка к угнетению неорганизованных индивидов. Следствие такого состояния вещей — «общество нулевой суммы» (по определению Л. Туроу): если один индивид (группа) выигрывает, другой теряет. Поэтому ни

одна группа интересов не желает действовать. В итоге возникает «блокированное общество» (М. Крозье) — индивидуальные интересы блокируются множеством групповых интересов.

Следующий фактор образования богатства связан с пониманием времени. Время нельзя увидеть, услышать, попробовать языком и пальцем. Время — не предмет, а опыт человеческого разума. Представления о времени фиксируют значимые характеристики человека и культуры. Метафора времени осциллирует от бега (стремление к цели) до танца (координация движений). Из нее вытекают две концепции (способа восприятия) времени:

1. Как объективной последовательности событий, движения вперед, линейного роста.
2. Как субъективного круга, в котором настоящее вытекает из прошлого для воздействия на будущее. Индивиды всегда переживают «настоящий момент», а прошлое и будущее — только представления о прошлых и будущих событиях.

Обе концепции обладают полезностью и ценностью. Но изучение культур показывает, что в них господствует одна концепция времени. Американцы склоняются к первой. Вера в объективный безличный порядок — продукт соединения универсализма с аналитическим способом мысли. В этом случае любое предприятие уподобляется идеальной машине, реагирующей на механизм рынка. Обе машины приводятся в действие независимыми и смелыми индивидами с несокрушимыми внутренними убеждениями. Такой образ соединяет индивидуализм с внутренней управляемостью. Главный источник проблем — частичность данного образа, поскольку в нем отсутствуют исключения, частности, целое, общество и потребности среды. В США возникла первая экономическая культура, в которой рабочие и менедже-

ры соперничали с часами — выполняли все большее число задач за все меньший период времени при ускорении машин и конвейеров.

Недостатки такой экономической культуры многообразны и проявляются не только в США. Речь идет о бытующих явлениях — нежелании терять время, осуществлять длительные инвестиции, отношении к рабочим кадрам как к дорогостоящим и лишним частям машины. Но в других культурах распространен синхроничный образ времени — оно воспринимается как колебательное движение вперед-назад, расширение-сжатие (Франция, Германия, Япония) и выражается в последовательном и синхроничном типе менеджера.

Последовательный менеджер отличается следующими свойствами: занят одним делом в один период времени, в результате время делится на части и становится ощутимым; сконцентрирован только на труде; серьезно относится к срокам (обязательствам во времени) и планам; создает и разрывает множество кратковременных связей; несет индивидуальную ответственность за трудовое время, заполненное конкретными обязанностями; воспринимает время как угрозу — быстрое и дорогостоящее течение событий, которое надо полностью использовать; решает конфликты по принципу приоритета («первые — лучшие») и очередности проблем; признает разум и логику свободными от недостатков цепями причин и следствий, посылок и выводов; оценивает товары во времени — от новинок и рентабельности через рутинное производство к падению прибыли и смерти.

Синхроничный менеджер действует иначе: занят многими делами одновременно; воспринимает время как гибкое, эластичное и неделимое; легко отвлекается от дела; считает все установленные сроки (планы, порядок дня, предоставление конечного продукта) желательными, но не обязательными; прида-

ет главный смысл доработке обязательств; на протяжении всей жизни устанавливает и периодически возобновляет постоянные связи; как представитель определенной социальной группы отвечает за использование прошлого в настоящем для гарантий лучшего будущего; считает время другом, каждая встреча с которым приносит новые возможности; решает конфликты путем удовлетворения нескольких потребностей из минимума координированных процессов; полагает разум принципом синтеза и синхронизации нескольких задач и целей всего процесса; считает обновление товаров естественным свойством времени, поскольку «гены» одного товара дают жизнь следующим поколениям.

Первая концепция времени и тип менеджера наиболее характерны для США, вторая — для Японии. Авторы защищают вторую концепцию времени и тип менеджера. США — это «страна суматохи», в которой время стало безжалостным преследователем и ушедшим по расписанию поездом. Американская культура рассматривает человеческую жизнь как краткий миг, за который надо дать отчет богу. Это порождает ряд следствий: узкую трактовку успеха; стремление к немедленной выгоде; недооценку индивидуального и прошлого опыта; связь личной ответственности с кратким периодом выполнения менеджерских (и политических) функций; воздействие на мораль (если время воспринимается как смерть с косой, то само его течение опасно); рационализм; количественное обоснование решений; «бумажную производительность»; приоритет молодости над старостью; стихию творческой деструкции и т.д.

Убеждение в смертности товаров и рынков обладает силой самоподтверждающегося пророчества. Возникла даже особая отрасль стратегического «управления на закате» — когда фирмы накануне банкротства. Это означает отрицание любого накопленного и полез-

ного опыта гибнущих предприятий и его использования в деятельности новых фирм. Каждая из них начинает заново. Метафора «времени-смерти» подобна гипнозу. Современная американская экономика — это множество «домов престарелых». С ними возятся до тех пор, пока они не «сыграют в ящик». Не менее характерен факт высокой смертности американских менеджеров.

Достижение — приписывание статуса и равенство шансов влияет на создание богатства, порождая специфическое отношение между равенством и иерархией. В американской культуре образ игры и конкурса выполняет главную роль, а иерархия считается цепью (или последовательностью) указаний. В Японии иерархия приняла образ семьи, сада, связи старших и младших по принципам морального долга и благодарности, координации прошлых, настоящих и будущих событий. Американцы правы в том, что модель «семьи» оправдывает протекцию, nepoтизм, этнические барьеры и сложившиеся зависимости. Менеджеры не обязаны быть «носowymi платками» подчиненных. Однако вследствие такой установки в США практически не встречаются индивидуальная лояльность и самопожертвование ради фирмы.

Это порождает дилемму достижения — приписывания статуса. Зависимость статуса от индивидуальных успехов связывает линейную концепцию прогресса с прагматизмом и эмпиризмом. Награждаются только те, кто лучше работает. Критерий личных достижений позволяет раскрыть человеческий потенциал, но скрывает напряженные отношения между «выдающимися» и «хорошими» специалистами и превратился в разновидность любезности: «Отсюда вытекает следующий парадокс: только прочная связь людей может выдержать испытание взаимной критикой; прочная связь — достаточная причина хорошей работы человека. При таком положении дополнительная пла-

та за лучший труд увеличивает расходы предприятия и вызывает отрицательные эмоции тех, кто ничего не получил» [7, p. 88]. В США сложился и культивируется конфликт групп «выдающихся работников» и «вечных неудачников». Во всех сферах деятельности нереализованные стремления порождают множество фрустрированных людей. Попасть в высший круг бизнеса и власти крайне трудно, зато выпасть можно всегда. «Средний успех» не считается успехом. Большинство проигрывает «схватку за успех» и постоянно слышит, что само в этом виновато.

Слой неудачников находится под двойным давлением: низкий социальный статус приписывается группам бедняков; одновременно существует убеждение в том, что каждый отвечает за свое положение. Так возникают «скрытые травмы классов». Группы проигравших достигают «выдающихся успехов» в сферах преступности, наркомании и проституции, и потому отвергают принципы игры, которые привели их к проигрышу. Оценка социального статуса индивида только на основе материального положения создает дополнительные проблемы. Например, изобретение кредитных карточек и производство высокотемпературных сверхпроводников (для создания которых потребовался тяжкий труд, талант и предприимчивость множества людей) трактуются одинаково: «Государство, которое не в состоянии придавать больший социальный престиж производственным решениям, нежели финансовым проблемам, постоянно стоит перед проблемой повышения общей производительности труда» [ibid, p. 89].

Авторы высказываются за приписывание статуса в той мере, в которой менеджеры определяют, какие именно успехи требуются от подчиненных. Но это не решает проблему. Дилемма иерархии и равенства объясняется тем, что в странах Запада не существует восточной мудрости «Начальству виднее». Однако

иерархические государства (Гонконг, Япония, Сингапур) достигли больших экономических успехов. Для объяснения этого факта авторы предлагают модель пересечения осей «иерархия — равенство» и «анализ — синтез», в которой бюрократия и семья трактуются как две системы равенства и иерархии, механического и органического порядка. На Западе господствует бюрократия с механическим порядком, который включает: аналитичные, точные и детальные указания сверху донизу; но ни одно из них не является всеобъемлющим и предполагает интерпретацию низшими уровнями; отношения между уровнями власти и управления безличны, рациональны, утилитарны и бесстрастны. Отсюда вытекает еще одна проблема американского менеджмента: без иерархии индивидуализм превращается в анархию; иерархия затрудняет достижение статуса, а его передача не имеет смысла при равенстве людей; связь анализа с партикуляризмом нарушает принципы целостности и порядка.

Для иллюстрации этого вывода авторы предлагают 12 метафор, каждая из которых отражает культурно-исторические стереотипы стран и влияет на предпринимательство, управленческий труд, социальный порядок и экономическое развитие. Связь универсализма и партикуляризма с анализом и синтезом выражается в метафорах «машин» (США, Великобритания, Австралия, Голландия), «системы машин» (Германия) и «организма» (Япония, Сингапур, Испания). Синтез индивидуализма и группы с внешним и внутренним управлением дает метафоры «плотины» (Голландия), «лестницы» (США, Великобритания, Австралия), «горной тропы» (Япония, Сингапур, Испания) и «баррикады» (Франция). Пересечение индивидуализма и группы с партикуляризмом и универсализмом выражено в метафорах «юридических тормозов эгоизма» (США, Великобритания, Австралия), «гармонии» (Япония,

Сингапур, Гонконг), «социального договора и порядка» (Германия). Наконец, соединение иерархии и равенства с «приписываемым-достигаемым статусом» дает «капитализм по заказу», связанный с промышленной политикой государств (Япония, Сингапур, Франция, Испания), или «поле свободной конкуренции» (США, Великобритания, Швеция, Германия).

Социальный порядок индивидуалистических и универсалистских культур базируется на «юридических тормозах эгоизма». Приоритет права в культуре увеличивает объем правовых процессов для принуждения сторон соблюдать договоры и другие обязательства. Так, в пересчете на одного жителя страны в США за 30 лет (1960—1990 гг.) число юристов возросло вдвое и составило 700 тыс., а в 2000 г. достигнет 1 млн. Тогда как в Японии юристов в 23 раза меньше, и именно в эти годы она опередила США в темпах экономического развития. Американское право давно тормозит индивидуальную инициативу и приносит дурную славу правительству США. Получился замкнутый круг: чем чаще индивиды нарушают закон для выражения свободы, тем более сужается петля правовых запретов и усиливается критика правительства и бюрократии за вмешательство в гражданскую жизнь.

Капитализм — игра по строгим правилам. Но в последние десятилетия XX в. англосаксонские страны стремятся навязать парадигму своей культуры всему остальному миру. Наиболее яркий пример этой тенденции — Великобритания. В ней господствует изощренная капиталистическая идеология и риторика, которые не спасают страну от экономического упадка, продолжающегося более 140 лет. В 1990-е гг. страну потряс очередной кризис. Зато Англия вышла вперед по объему болтовни на экономические темы и воплотила в жизнь проклятие Д. Свифта: «Пусть сумасшедшие монахи заговорят тебя до

смерти». Вербальные действия этой страны превышают ее экономические и военные возможности. Государство занято пропагандой очередных экономических доктрин, не замечая их бесплодности. Журналисты и публицисты, политические и прочие комментаторы — это современные монахи, спятившие с ума и превратившиеся в «говорящий класс». Большинство населения предпочитает говорить о модах вместо активной экономической деятельности. В экономико-социологических исследованиях 1990-х гг. Англия квалифицируется как слаборазвитая, ленивая, невежественная, капризная и скучная страна. Разговоры о потреблении здесь преобладают над общественным интересом к производству: «Социальный статус индивида возрастает прямо пропорционально по мере его приближения к группе рафинированных потребителей и понижается по мере приближения к неотесанным производителям» [7, р. 274]. Приоритет потребления над производством привел к тому, что английское общество стало жертвой социальной зависти. Суть британской конкуренции — постоянное сравнение престижных стилей жизни. Ссылка на «невидимую руку» рынка здесь означает опору на специфику британской культуры, а не на стихийно действующий механизм. Только в Голландии, Швеции, Германии и Японии еще сохраняется высокий социальный статус менеджеров, которые видят цель жизни в создании чудес коллективного труда.

Доминирование мотивов социального престижа и товаров престижного потребления в значительной степени объясняется тем, что в Англии власть принадлежит элите с гуманитарным образованием. Ее умение «красиво говорить» нередко дает победу в соперничестве. Протестантская этика полностью разрушена: «В настоящее время уже не существует связи пуританской морали с экономическим развитием, независимо от твердости и последовательности или

сговорчивости и честности индивидов в преследовании интересов. К тому же внутриуправляемые индивиды с неколебимыми моральными убеждениями плохо приспособлены к современному калейдоскопическому миру. Этос конкурентного капитализма — стремление одних индивидов к угнетению других индивидов — в целом отрицательно влияет на экономический рост» [7, р. 271].

В Англии на протяжении последних 30 лет постоянно растет число финансовых махинаций. Бизнесмены-обманщики сбегают в другие страны, а джентльмены-гуманитарии их покрывают. Рушится правовая система, поскольку судьи и адвокаты не в состоянии вынести бесконечные процессы. Зато увеличивается социальная роль денег как эмпирических данных и чистого товара. Этот феномен включает несколько стереотипов английской культуры:

1. Позитивная оценка денег и негативная оценка конкретных предметов собственности. Каждая ступень в иерархии денег как абстракций тождественна месту на лестнице социального престижа.
2. Квалификация денег как эмпирической данности, к которой можно свести любое производство и его продукты. Деньги — элемент аналитического и атомистического мировоззрения, в котором строгость и истина выражаются в разложении сложных систем на первоэлементы. Этим объясняется высокий социальный престиж профессий бухгалтера, финансиста и экономиста. Они выполняют роль «верховных жрецов» процесса абстрагирования. А политики и государственная администрация просто включают налоговый механизм в убеждение, что при этом занимаются «производством».
3. Приоритет индивида над группой привел к господству бумажного

предпринимательства и небывалому росту популярности профессий дилеров, брокеров, финансовых аналитиков и т.п.

Ориентация на прибыль способствует тому, что на вершине промышленной иерархии находятся бухгалтеры и юристы, а не специалисты в области высоких технологий, которые создают продукты мирового класса. Англия не торопится развивать знание и вкладывать инвестиции в человеческие и технологические ресурсы: «В настоящее время бюрократы из Сити поздравляют друг друга с экономией денег. Однако рынок не является безличным судьей, правящим в Аналитической Вселенной. Рынок — это наше представление о нем и наша реакция на него» [7, р. 280]. Британская модель рынка чисто механистическая. Эксперт выполняет функцию «причины», вызывая следствия посредством дистанционного управления механизмами, которые приводят в движение рациональные индивиды. А государство очаровано идеей: бизнесмены — это «объекты» науки, нити которой известны эзотерической элите государственных чиновников, политиков и экономистов. В британской культуре нет никакого главного принципа, представления, цели и идеи, способной сплотить группы интересов вокруг какого-либо дела, кроме личной пользы индивидов.

Англия не может достичь социального консенсуса — склонить рабочих, менеджеров, правительство, промышленников, учителей и бизнесменов согласиться на минимальные условия развития современной экономики, главная социальная цель которой — развитие людей и технологий. Бытующая в Англии концепция рынка-Левиафана воплощает взгляды философов (Гоббса и Локка), высказанные более трехсот лет назад. Британцы отлично знают недостатки и проблемы своей экономики и рассматривают их с научной точки зрения. Но по-прежнему придерживаются «полити-

ки невмешательства» в хозяйственную деятельность.

Недостатки системы образования сделали Англию наиболее идеологизированной страной. Слова, поза, форма, цифры и законы господствуют над делами, практикой и действительностью. В английской культуре отсутствует постоянная связь идей и действительности. Идеи утратили всякий контакт с конкретикой. Поляризованная структура языковых различий заменила целостную природу действительного мира. Англия попала в сеть идеологии, в которой структура дебатов на социальные темы заменила структуру действительности. Бесконечно обсуждаются неразрешимые проблемы морали, поскольку это дает развлечение и не требует практических усилий. Решение социально-экономических проблем всегда тяжело, требует усилий и потому неинтересно. Зато статус чистой науки непомерно высок. И потому требование «связи науки с жизнью» в Англии выглядит абсурдом. Чем больше ученый заинтересован практическими проблемами, тем ниже его социальный статус. Поэтому инженеры, психологи и социологи находятся на «социальном дне». Талантливые люди сторонятся всяких связей с экономикой, поскольку традиционная английская культура не имеет с ней ничего общего.

Культурные стереотипы повлияли на модель английских социально-политических дебатов: универсализм обязывает стороны рассматривать любой (даже самый пустяковый) предмет спора как самый главный в социально-политическом бытии; анализ предполагает восприятие ценностей как реальных предметов; индивидуализм предписывает квалифицировать ценности (свободы, равенства, справедливости и т.д.) как оружие индивидуальных убеждений; последовательность означает веру в то, что в один и тот же миг можно быть выдающимся и равным одновременно. Бри-

танская поляризация мышления иницирует не только политическое пустословие, но и бесконечные споры среди британских менеджеров.

Из всего перечисленного вытекает специфика британского соотношения экономики и культуры — влияние экономических теорий извращено скрытой культурно-политической динамикой. В свое время Кейнс призывал переосмыслить всю систему экономической мысли: «Идеи экономистов и политических философов влияют на жизнь значительно сильнее, чем обычно об этом думают. Причем влияние одинаково в случае истинности и ложности идей. По сути дела, эти идеи правят миром. Практические люди обычно полагают, что они свободны от любого интеллектуального влияния. На деле они являются рабами того или иного экономиста, давно “почившего в бозе”. Так что властвующие идиоты слышат голоса из потустороннего мира. Действительно, они извлекают свои сумасбродные мысли из заметок академического щелкопера давным-давно прошедших времен».

Голландские социологи не согласны с приведенным положением Кейнса. Сравнительное исследование менеджеров разных стран показало, что истина и ложь содержатся в культурах, а не идеях: «Образование богатства производно от решения дилемм государственной экономики. В современной Англии господствует уже не “мерзкое лицо”, а отвратительная задница капитализма. Менеджеры выгоняют служащих из контор под предлогом “пожарной тревоги”, а затем выбрасывают их личные вещи на улицу. Так происходит увольнение с работы. И потому современные британские экономисты упорно модернизируют мрачное знание. Его новейшей версией является закон Гудхарта: “Если правительство в любой момент времени решит принять любую статистическую связь основанием своей

политики, в то же мгновение эта связь распадается, и как раз с такой ситуацией мы имеем дело в настоящий момент”» [7, р. 298].

СОБАКОВОДЫ, ЛЮБВЕОБИЛЬНОЕ НАЧАЛЬСТВО И ВОНЬ ВЛАСТИ

Германия, Франция и Япония принадлежат к группе стран, в которых почти до середины XX в. существовала авторитарная или тоталитарная власть. Она сильно повлияла на культуру и экономику. Поэтому германская экономическая культура анализируется авторами в контексте перспектив распространения в Европе германской модели капитализма, главные свойства которой — универсализм, синтез и коллективизм. Эта перспектива в 1990-е гг. приобрела реальные очертания, поскольку германский капитализм был союзником стран «реального социализма» в географическом, психологическом и идеологическом смыслах. После краха советской империи Германия резко увеличила инвестиции в экономику стран Восточной Европы. И хотя эта политика обставляется надлежащей риторикой, она есть эквивалент прежнего германского стремления к завоеванию «пространств на Востоке». Для идеологического камуфляжа используется «евразийская» геополитическая концепция, реанимирующая авторитарную власть и централизованную экономику. Эта концепция в современной России приобрела популярность, хотя корни ее восходят к Бисмарку и письмам германских и русских геополитиков начала XX в. Главная цель такой геополитики — воспроизводство доктрины «ограниченного суверенитета» (периода Сталина, Гитлера и Брежнева) в изменившихся условиях.

Нынешние государства Восточной Европы — осколки прежней советской империи — пытаются наследовать германский опыт, поскольку Германия построила демократию после падения то-

талитаризма. Реформированный германский капитализм предлагает «третий путь» властно-управленческому и политическому аппарату стран, которые желают расстаться с коммунизмом, но не хотят потерять никаких привилегий, накопленных при советской власти, и одновременно не готовы к англо-американскому либерализму. Эта ориентация находит отклик и среди населения современной Германии. В 1991 г. большинство немцев (59%) желало поддерживать тесные отношения с СССР. В настоящее время страны Восточной Европы (включая Россию) ведут поиск новых направлений деятельности. Их выбор «учителя-немца» объясняется собственной экономической отсталостью и желанием достичь потенциала развитых европейских стран.

Но может ли Германия выполнить роль учителя и какие уроки для отдельных стран и всего мира вытекают из того, что Германия вошла в «семерку» ведущих держав? Германское «экономическое чудо» объясняется связью индустриализации с национализмом и «догоняющей модернизацией». Это привело к кардинальным различиям экономических культур Англии — США и Германии. Для сравнения авторы предлагают десять параметров: фактор времени, стратегия развития, роль правительства, система образования, специфика экономики, социальная политика, трудовые отношения, философия развития, специфика перехода от феодализма к капитализму, финансирование промышленности.

По этим критериям англо-американская экономическая культура отличается следующими свойствами: ранняя индустриализация; инновации охватывают широкую сферу промышленности и управления; правительство не имеет представления о новых явлениях в сфере бизнеса и пытается задним числом «реформировать» деятельность бизнесменов-менеджеров, которые становятся советниками правительства; система об-

разования дает общее образование с акцентом на точные науки и практику управления; разделение экономики в целом на макро- и микроэкономику; социальная политика следует за инновациями — правительство налагает на бизнес обратно действующие отчисления на социальные нужды; трудовые отношения крайне напряжены, поскольку развивающиеся страны обеспечивают приток дешевой рабочей силы, что уменьшает зарплату автохтонных кадровых рабочих; философия развития сводится к принципам *laissez-faire*, свободы торговли, эмпирического отношения к рыночному спросу, негативного отношения к большим проектам и монопольным производителям; переход от феодализма к капитализму завершен, и потому промышленность базируется на ценностях среднего класса (индивидуализм и личная польза); в финансировании промышленности доминируют индивиды, которые стремятся быстро обогатиться, обладают ограниченным знанием, краткосрочными связями с другими бизнесменами, предпочитают краткосрочные инвестиции и берут риск на себя.

Германская экономическая культура выглядит иначе: запоздалая индустриализация; инновации имеют место только в наиболее важных технологических секторах; правительство знает сильные стороны экономически развитых государств, сотрудничает с частными предпринимателями, облегчает индустриализацию и выполняет конструктивную функцию; доминирует мезоэкономика — динамика отдельных отраслей и секторов промышленности; социальная политика включена в процесс индустриализации — правительство рассматривает расходы на социальные нужды как принцип, без которого оно не может удержаться у власти; трудовые отношения гармоничны, начинаются с низкой, но постоянно растущей зарплаты (по мере приближения и обгона передовых

стран); управляемая конкуренция, протекционизм и телеология (логика целей, уже достигнутых ведущими государствами) способствуют выбору ключевых отраслей промышленности и заимствованию «учителей» из других стран; переход от феодализма к капитализму не закончился и потому промышленность до сих пор базируется на феодальных понятиях «долга» и «взаимности»; долгосрочное институциональное банковское финансирование промышленности для снижения риска, определенность, глубокие знания и близкие связи социальных групп и институтов.

Сравнение позволяет сделать общий вывод: экономическое развитие Германии есть не достижение отдельных лиц (фирм), а результат взаимодействия групп, корпораций, банков, потребителей, снабженцев, профсоюзов и системы образования. Экономика англоязычных стран отличается строгим разделением государственного и частного сектора. Германские институты связаны с европейской правовой традицией согласования государственных и частных интересов. Б. Рассел однажды пошутил: «Даже поведение псов соответствует национальным качествам собаководов». Авторы используют шутку как методологический прием для дистанцирования от германского выбора холистических решений, который не дает возможности установить меру индивидуальной ответственности за любой технологический (и политический) выбор. Немецкая склонность к «системосозиданию» известна давно и всем. В экономике она привела к концентрации Германии на производстве «систем машин» и даже повлияла на язык. Только в немецком языке есть громадное число труднопереводимых терминов для описания всех нюансов обслуживания машин.

И. Берлин выделил типы «лисы» и «ежа» как противоположные стили политического мышления. Лиса внимательно обнюхивает любой предмет, еж

накалывает на себя что попало. Англия и США подобны «лисе» в эмпирическом анализе данных. Германия — это «еж» в попытках эклектического синтеза и стремления познать многие вещи одновременно. Берлин показал также параллель немецкой и русско-советской концепции «свободы для» на основе сравнения с англо-американской «свободой от». «Свобода для» вытекает из идеи государства, гарантирующего свободы для достижения экономических и социальных целей. Но после опыта советской России и нацистской Германии стало ясно: «свобода для» означает поведение, предписанное государством. Действительная свобода невозможна без противодействия диктату государственной власти во всех направлениях, включая экономику: «Лисы эмпирически уверены в том, что свобода состоит в подрыве авторитета государства» [7, р. 192]. Но современная Германия не добилась такой свободы и даже не пытается это сделать. Тем самым перебрасывается еще один мост между постсоветской Россией и Германией.

Сегодня Германия обладает всеми свойствами государства «запоздалой индустриализации», которому неожиданно повезло. Выбор отраслей промышленности, методов и продукции объясняется своекорыстием государства. В результате германская промышленность стала «технологическим эпигоном», копирующим, кодифицирующим, изучающим и улучшающим отрасли промышленности, уже существующие в США и Англии. Для этого требуется квалифицированная высокооплачиваемая рабочая сила. Прибыль и высокая производительность труда позволяют контролировать инфляцию.

Роль банков в такой стратегии иллюстрируется фактом: Deutsch Bank возник в 1870 г. (за год до объединения Германии «железом и кровью») и давал долгосрочные кредиты (с низким процентом) на технологии, которые уже

существовали в Англии и САСШ. Германия заложила основы главного принципа сталинской промышленной политики — «догнать и перегнать» высокоразвитые страны. Стремление сделать «скачок» способствовало хаотической систематизации опыта развитых государств с одновременным стремлением избежать их ошибок. Так в германской (и советской) промышленности и экономике возник феномен «социальной мимикрии». Например, патент — это способ вознаграждения изобретателей. Но охрана патентов замедляет заимствование и распространение новых технологий. Германия (а вслед за ней Япония) ограничила и ликвидировала охрану патентов. Такую ситуацию трудно представить в Англии и США.

Это объясняется рядом факторов германской культуры — двойственным отношением к деньгам, «германской душой», системой образования и отношением к инновациям.

Двойственное отношение (уважение и презрение) к деньгам базируется на культурной традиции германского антисемитизма. Со времен средневековья евреи обвинялись в том, что они посредством финансовых махинаций превращают ни во что тяжкий труд христиан. Этим объясняется германский приоритет производства над потреблением, вплоть до государственного регламентирования часов открытия и закрытия магазинов. Германские менеджеры (вслед за Испанией, в которой антисемитизм тоже силен) выступают за подчинение финансовых средств руководству предприятия и сведение к минимуму финансового капитала. Германские рабочие испытывают наслаждение от самого труда, а не высокого заработка. Сами по себе деньги достойны презрения (этим объясняется нынешнее немецкое «возмещение потерь» евреям, пострадавшим во время второй мировой войны). Ценность денег сводится только к обеспечению дальнейшего труда.

Поэтому длительные инвестиции в исследования и разработки считаются более рентабельными, чем прибыль от оборота денежной массы. А германские инвестиции в инфраструктуру объясняются приоритетом групповой этики.

Германская система непрерывного образования — разновидность социальной мимикрии. Об этом свидетельствует специфика немецкого отношения к повышению квалификации. Почти все немцы на протяжении жизни чему-либо учатся. Но о собственных неудачах никогда не говорят и ненавидят саму идею поражения. Поэтому в Германии господствует социальная апологетика, а не критика. Большинство немцев до сих пор вдохновляется мыслью о приоритете германской культуры во всех направлениях, включая экономику. Германское профессиональное образование подвергает дрессуре разум и руки, а не воспитывает характер. Наука переплетена с определенной технологией или производством. Поэтому немцы отвергают общую теорию управления.

Признак «германской души» — стремление выглядеть лучше, чем ты есть на самом деле. Это — непроницаемая приватная сфера с малодоступным публичным пространством. Авторы приводят характерный факт: голландский банк открыл свой филиал в Германии и применил обязательную процедуру — еженедельное собрание сотрудников для обсуждения всех недостатков и проблем по обслуживанию клиентов и улучшению труда. В германском филиале проведение таких собраний оказалось невозможным. Немцы не признавались ни в каких ошибках. Утверждали, что обсуждение собственных и чужих ошибок повлечет неприятности со стороны начальства и коллег. И просили указаний для их последующего практического применения.

Отсутствие культуры инноваций свидетельствует о том, что Германия — типичное государство с замедленным раз-

витием экономики и запоздалой промышленной революцией. Немцы не любят рисковать, отрицательно относятся к финансовым спекуляциям, индивидуальным и групповым неудачам. Все это замедляет процесс внедрения инноваций.

С некоторой коррекцией свойства германской экономической культуры существуют в Японии, которая в последние десятилетия XX в. стала лидером в производстве товаров по индивидуальному заказу. После вывода американских войск в Японии уменьшилась преступность, тогда как в «универсалистских» странах она превысила все пределы. Это объясняется различием принципов социального порядка. Каждое общество (социальная группа, производственное предприятие, торговая фирма и т.д.) стоит перед проблемами дифференциации (различия потребностей, целей и задач) и интеграции, которая упорядочивает и придает смысл человеческим действиям. Сложность и изменчивость среды определяют меру дифференциации и интеграции общества и всех его элементов.

Образ западного порядка — машина и лестница, японского — организм и горная тропа. Гармония отдельных случаев (исключений из правил) — главный принцип японского социального порядка. Он кардинально отличается от западного принципа «золотой середины», который является применением западного объективизма к любым субъектам, сферам и ситуациям. В Японии существует «множественная гармония» человеческих чувств, реакций, динамики, эстетики и связей. Люди как элементы групп и ситуаций меняют порядок, уклад и конфигурацию до тех пор, пока не достигнут идеала. Это выражается в привязанности японских менеджеров к групповым церемониям (гимнастика, поклоны, любезности и пр.).

В западной культуре целостный и частичный подходы противоположны, поскольку в них выражается приоритет

целого над частью или наоборот. Выбор целого означает аналитическую и конфликтную позицию, так как идеал целого рассматривается как независимый от элементов. Глубинное понимание целого (восприятие всех частей как элементов, упорядоченных целым) характерно только для некоторых философских систем Запада, но полностью отсутствует в повседневном обиходе и управлении. Совсем иначе обстоит дело в Японии. Для нее характерны: релятивизм и дискуссионность истины; поверхностная логика; отсутствие сильной интеллектуальной традиции; приоритет господства и подчинения; одобрение неморального поведения представителей власти. Все эти явления причинно-следственно связаны. В большинстве цивилизаций с развитыми религиозно-философскими системами истина стоит выше социально-политических целей. В синтоизме и буддизме это убеждение отсутствует. Японцы стирают идеи в порошок. В японском сознании сосуществуют взаимно противоположные идеи. На этой основе культивируется чудовищный антиинтеллектуализм⁴.

В Германии, США и Сингапуре статус начальника базируется на высоком качестве его труда. В Японии главенствует власть. Пренебрежительное отношение к человеку выражается в повседневной поговорке: «У него нет никакого влияния и власти».

Западные общества культивируют объективность и безличное знание. Япония культивирует множество точек зрения, а знание считается личным и дискретным. До контактов с европейцами в

⁴ Например, недавно проведено исследование, в ходе которого японским студентам предложили сделать выбор между коммунизмом, демократическим социализмом, либерализмом, гуманизмом, прагматизмом, экзистенциализмом, национализмом, гедонизмом и эмпиризмом. Больше половины студентов выбрало противоположные идеологии, а один студент выбрал все.

японском языке не было слова «объективность». Западная логика изобретений связана с индуктивным мышлением, а логика реконструкции — с дедуктивной комбинацией уже известного знания и технологических решений. На Западе существуют определенные стандарты качества и выбор ценностей, подчеркивается значение условий, целей и задач, соперничества и механической бюрократии. Для Японии характерны безошибочность технологических решений, комбинация ценностей, совершенствование связей, конкурентное сотрудничество и органические формы общности.

Японские и американские представления о времени и связанные с ними способы синхронизации существенно различаются. Япония занята долгосрочным планированием, тогда как США по этому критерию находятся на 18-м месте. Образы времени связаны с психологией краткосрочного и долгосрочного мышления, порождая разные образы будущего. На Западе будущее рассматривается как более или менее отдаленное, и потому к нему не относятся всерьез. Большинство людей, включая менеджеров, занимается тем, что приносит пользу в данный момент. В Японии к будущему относятся серьезно, поскольку оно рассматривается как уже существующая форма посылок, планов, проектов, технологий и ожиданий, которая связана с прошлым и настоящим в «вечном теперь». Такое представление вытекает из биологических ритмов — чередований дня и ночи, времен года, человеческой жизни и природной среды. Государственные институты господствуют над отдельным человеком, а главной метафорой является цивилизация «леса».

Отношение к знанию переплетено с представлением о будущем времени. Японские учителя выполняют важную социальную роль в циркуляции знания, поэтому получают зарплату на уровне высших слоев среднего класса. В США социальный статус и зарплата учителя

значительно ниже, что объясняется рядом причин: большинство учителей относится к бюджетной сфере государства, и потому их зарплата трактуется как аванс за то, что произведут ученики в будущем; поскольку учителя оплачиваются из государственного кармана, они стоят на стороне государства и потому представляют лишнюю обузу для частного сектора; благородные порывы учителей наталкиваются на угнетающую силу рынка (например, если 25% населения пожелает стать учителями по социальным мотивам, их зарплата упадет пропорционально количеству «учительского товара»).

Отношение к времени выражено в стратегиях «напора» и «тяги». Первая характерна для США, начинается с настоящего момента, состоит в создании плана, в котором завершение одной фазы становится началом очередной. Если процесс протекает без нарушений, конечный продукт появляется при помощи «толкачей-погонял», которые ускоряют темп труда. Стратегия «тяги» состоит в договоре с поставщиками о поставке определенного товара с определенными свойствами и качеством в определенный срок. Потребность клиента на данный товар в определенное время позволяет осуществлять предварительный расчет с учетом будущего товара, предвидеть расходы и синхронизировать процессы и элементы, которые ведут к завершению цикла.

Первая стратегия менее эластична по сравнению со второй, если даже соблюдаются условия договора. Линейные и последовательные формы американского мышления отражают не только ментальность, но и географию США. Анализируя цикл «исследования — разработки — планирование — производство — товар», авторы приводят показательный пример: при производстве автомобильных моторов (200 этапов) американские фирмы тратят на 60%, а при монтаже автомобилей и грузовиков (1000 этапов) на

80–100% больше рабочего времени по сравнению с японскими фирмами.

Планирование отражает указанные различия. На Западе планы составляются на 2–3 года, поскольку не принято рассчитывать дальше. Японцы разрабатывают проекты на 10–20 лет вперед (с высокой вероятностью положительных результатов) и мыслят в категориях технологических гибридов разных отраслей промышленности: «Технологический гибрид — это связь одной или нескольких технологий без существенных изменений свойств каждой из них» [7, р. 137]. На Западе давно толкуют о междисциплинарности, но ни одна фирма не собирается предоставлять другим свои промышленные секреты. Поэтому в западной экономике нет междисциплинарных связей и институтов.

Важные различия существуют в сферах координации и иерархии. Япония — более иерархичное общество по сравнению с американским, но это не тормозит ее достижений. Время, синхронность и иерархия взаимосвязаны. Западная мудрость гласит: чем более сложен труд и чем более дифференцированное знание требуется для решения проблемы, тем менее менеджер знает все ответы и тем больше потребность в демократических консультациях. Индивидуалистические общества придают большое значение индивидуальной смелости, принятию решений и ответственности менеджера. Он выступает как причина будущего, власти, инициативы, преданности делу и стратегии. Спускает живительную цепь указаний по звеньям иерархии. Но по мере усложнения задач монополия на знание становится невозможной. На Западе ответственность подчиненного уменьшается пропорционально росту ответственности шефа. Поэтому иерархия порождает падение личной ответственности подчиненных. Чтобы изменить положение в такой системе управления, канадский профессор Ж. Эллиот предложил поставить зарплату и статус в зави-

симость от времени работы без контроля и надзора. Иерархия стимулирует потоки информации лишь в том случае, если сама наследует структуру информации: на вершине находятся общие законы, философия и главные цели, внизу — конкретные данные и непосредственный опыт. А творческий слой менеджеров находится на средних уровнях управления, выполняя роль источника новых и перспективных концепций.

Но, несмотря на это предложение, западная «цепь указаний» и противостоит японской «шкатулке». В Японии управление осуществляется от среднего уровня к верхнему и нижним. Кредо такой системы сформулировал японский менеджер из отдела исследований и разработок концерна «Хонда»: «Идеи возникают тогда, когда людей прижимают к стенке до границ выносливости» [7, р. 146]. Например, правительственные агентства Японии уже описали проект индустриального общества XXI в. и показали пользу технологических гибридов. В Японии вершина иерархии не отвечает за выбор определенной стратегии. Ответственность лежит на тех, кто занимается интерпретацией общих указаний. По американским стандартам японцы отличаются верноподданностью, поскольку способ высказывания свидетельствует о социальном статусе индивида. Японцы не задают вопросов и не критикуют вышестоящих лиц. Но добиваются успеха в сферах высоких технологий.

Это объясняется спецификой японского управления. Руководители и подчиненные связаны сильными эмоциональными обязанностями. Подчиненные располагают на доверие и любовь руководителей. Система управления аналогична связи старшего и младшего брата. Эта любовь относится не только к братьям, а ко всем родственным (но не эротическим) чувствам. Она предполагает постоянное нарушение установленных конвенций для обоюдной личной заботы. Японцы отвергают различие

Gemeinschaft и Gesellschaft, введенное Ф. Теннисом и образующее краеугольный камень западной социологии. Японский социолог М. Марияма предложил термин Aidaschaft для описания японской ориентации не столько на труд и семью, сколько на человеческие связи, которые развивают людей, а не наоборот. Японцы полагают, что рабочие и должностные отношения должны обладать чувственным и семейным характером. Служебное продвижение означает не бегство от бывших подчиненных на вершину, а окружение их еще большей заботой. Японцы убеждены, что пожилой человек совершил в жизни больше ошибок и потому может советовать молодежи, как их избежать. Это налагает отпечаток на разрешение конфликтов. Подчиненные располагают на снисходительность начальника взамен за уважение и моральную зависимость от него. Речь идет об особом расчете. Например, чем более волнующим является рассказ контрагента о причинах невыполнения обязанностей, тем легче японские менеджеры забывают о контрактах. В итоге проигрывает «человек с острыми зубами и когтями». Выигрывает тот, у кого больше обязанностей на основе накопленных связей. Чем выше поднимаешься по служебной лестнице, тем больше обязан заботиться о других.

Французские менеджеры тоже отличаются от американских. Франция давно претендует на исключительность. Действительно, история этой страны богата восстаниями и революциями во имя равенства, братства и свободы. Однако французская демократия — самая иерархизированная и наименее эгалитарная в Западной Европе. Здесь вера в личную свободу переплелась с культом вождей, которые не раз погружали страну в хаос и приводили к катастрофам. В итоге для экономической культуры Франции характерен крайний партикуляризм и централизация. Любая официальная структура скрывает сеть

неформальных связей, которые используются в любом случае. На первом месте стоит искусство манипуляции, которое не считается недостойным и несправедливым, поскольку приспособливает принципы к нуждам людей. Сеть законов и инструкций укрепляет власть людей, которые знают неформальные правила поведения и используют их с целью извлечения пользы для себя, друзей и некоторых договоров. Универсальные принципы и правила не соблюдаются. Язык отличается холизмом и позволяет выражаться выпендриво, цветисто и помпезно. Социология — исследование человека в социальном контексте — развита лучше психологии. Пользуются популярностью смутные и неясные, но импонирующие философские системы (Монтескье, Руссо, Бергсона и т.п.). Власти приписывается главная роль, поскольку она служит средством распространения культуры, а не является целью сама по себе.

Метафора «баррикады» фиксирует специфику французского управления. В ней выражается связь коллективизма с внутренней управляемостью индивидов. Государственный аппарат сохраняет старые и строит новые «баррикады» между классами и группами. Социальные конфликты позволяют сохранить свободу, а равенство и братство существуют внутри групп. В управлении культивируется назначение, а не личный успех. Прошлое считается важнее настоящего и будущего, а социальный статус индивида зависит от происхождения. «Благодаря этим свойствам французской культуры централизованное и дирижистское (это слово означает руководство экономикой) правительство блестяще использует индивидуальные и общепризнанные успехи для достижения целей государства» [7, р. 307].

Революции не изменили эту систему ценностей, «пожрав своих детей» и сведя на нет изменения, ради которых они начинались. Зато революции снабдили французскую культуру необычной свя-

зью групповой ориентации индивидов с индивидуальной совестью как источником власти: «Миф революции гласит: люди связаны спонтанным, синхронным и общим сознанием своей правоты. И это соответствует действительности, поскольку политические элиты Франции постоянно отказываются удовлетворять потребности граждан. Поэтому солидарность — главная ценность французов» [7, р. 309]. Во Франции произошла первая буржуазная революция, которая предшествовала пролетарским революциям в России и Китае. Революция осуществлялась во имя разума и обеспечила высокий социальный престиж профессий инженера, ученого, юриста, государственного чиновника и врача. Не менее высока роль системы образования, необходимого для выполнения данных профессий. По сравнению с ними бизнес уважением не пользуется. Однако шесть лет французской революции принесли меньше жертв, нежели одна неделя Парижской коммуны. После нее закончились крахом все попытки децентрализации государства. Их агония посеяла глубокую вражду «правых» и «левых», которая ощутима до сих пор.

Во Франции высок престиж интеллектуалов и писателей, которые пользуются идеями как средствами преобразования действительности. Но воздействие идей ограничено сферой моральных принципов. А поскольку согласие в ней недостижимо, каждая сторона конфликта неколебимо убеждена в своей правоте. Это затрудняет консенсус. Интеллектуал (в отличие от ученого) ставит неразрешимые морально-политические проблемы. Они еще более пробуждают страсти и усиливают раскол общества. Сама способность мыслить и понимать в трудных обстоятельствах вызывает глубокое уважение французов, которые презируют ясную, определенную и строгую философию. Высшая цель интеллектуала — созерцать человеческие конфликты и трагедии, сохранять способность

рационального мышления и формулировать однозначные выводы.

Культуры различаются отношением к конфликтам и умением их решать. Постоянные конфликты социальных групп и балансирование на грани социального взрыва — норма политической жизни Франции. Любые переговоры о консенсусе ведутся в этой атмосфере. Стил управления формируется под влиянием указанных политических и интеллектуальных тенденций. Ж.-П. Сартр однажды заметил: «Мы никогда не были так свободны, как при нацистской оккупации». Действительно, большинство французов оказалось коллаборантами — добровольно или подневольно сотрудничало с нацистами. И потому идейное противостояние любой социальной ситуации всегда оправданно.

Для аргументации такого вывода авторы используют идеи К. Леви-Стросса и Ж. Дерриды: бинарные оппозиции — основа культуры; конфликт выражает суть отношения языка и действительности. Если конфликт — основа культуры, то любое совершенствование управления в одной и той же степени ведет к Освенциму и к развитию индивида. Поэтому во Франции нет никаких общих целей менеджеров и управляемых коллективов (социальных групп). Само согласие с целями любого управления есть продукт манипуляции. М. Крозье показал, что французские структуры власти (исполнительной, законодательной, судебной) взаимно свергают друг друга. Климат борьбы культивирует такое использование информации, которое обслуживает интересы власти, а не рабочих и общества в целом. Поэтому Франция развивает преимущественно исследования в области социальных институтов, социальной психологии, социологии и стратегического анализа. На основе множества революций Франция первой зафиксировала феномен нерформируемости социально-политических систем. На этом основании возмож-

но сравнение экономической культуры Франции и других стран.

Исходный пункт такого сравнения — конфликт инструментального и социополитического образа организационно-управленческих структур. Американцы считают фирму средством достижения экономических (промышленных, торговых и т.д.) целей. Французы — способом обеспечения членов фирмы социально-политической властью. Фирма позволяет обрести социальное влияние и авторитет. Эти представления отражают противоположные культурные стереотипы. США, Великобритания, Канада — аналитические культуры, ориентированные на выдающихся индивидов. Они приспособливают людей к задачам, квалификации к ролям, менеджеров к целям, успехи к наградам, заслуги к служебной карьере. Профессиональный труд — источник авторитета менеджера. Вне сферы труда менеджеры не обладают властью. Во Франции, Италии и Японии критерии производительного управленческого труда крайне размыты и абстрактны. Профессиональная карьера зависит от возраста, образования, социальной принадлежности, пола, системы неформальных связей и — в последнюю очередь — от профессиональной квалификации. Фирма — это центр социально-политической власти. Она занята не столько решением профессиональных задач, сколько распространением своего влияния и авторитета во всех направлениях. Социальный статус таких центров определяется правительством по политическим причинам.

Например, французское правительство придает большое значение развитию железнодорожного, автомобильного транспорта и другим средствам коммуникации (от телефонов до компьютерных систем), поскольку это позволяет Франции устоять в конкуренции с другими европейскими странами. Тем самым государство превратилось в узел стратегических коммуникаций. Рациональный

расчет в промышленной политике сближает Францию с Японией, хотя его истоки восходят к истории Франции XVII в.⁵ Современная промышленная политика акцентирует значение профессиональной квалификации для извлечения прибыли в секторах, которые требуют большого вклада знания. Ставка на них делается в предположении, что они повысят прибыль для повышения общего уровня знаний в стране. Такой стиль мышления включает все свойства «всеобщей воли» Руссо. Но теперь она навязывается сверху дирижистским правительством, которому поют осанну французы. Только во Франции проект дешевого коммунального здания может помпезно называться «Антигона» и напоминать строение периода Римской империи.

С точки зрения эффективности промышленная политика Франции не выдерживает сравнения с политикой Японии. По мировым стандартам французские фирмы невелики, а промышленный сектор постоянно проигрывает рыночную борьбу. Правительственная защита электроники и производства автомобилей от японской конкуренции привела к тому, что французские производители главенствуют на национальном рынке, но постоянно теряют позиции на европейском и мировом рынках. Французский протекционизм полагает, что автохтонные фирмы используют отечественное экономическое пространство для достижения мирового уровня. На деле ситуация выглядит иначе: «Под-

⁵ «Основанием такой политики является кольберизм — направление по имени Ж.-Б. Кольбера, талантливого министра торговли и финансов при Людовике XIV. Кольбер — символ меркантилизма. Главный элемент такой государственной политики — международная торговля под эгидой государства. Теория меркантилизма гласит: приоритет экспорта над импортом увеличивает международную силу государства. Кольбер говорил: «Торговые компании — это оружие короля, а французские товары — его арсенал» [7, р. 318].

держка “насыщенных” знанием товаров рациональна со всех точек зрения, поскольку они дают большую прибыль. Но на практике все учесть невозможно. Даже блестяще образованные властвующие элиты не понимают изменений, которые произошли после того, как они заняли свои посты и должности. Действительность хаотична. Силы фирм меняются и подвержены действию случая. Традиция англо-американского эмпиризма имеет свои хорошие стороны, поскольку предоставляет фирмам свободу использования своих возможностей и не занимается планированием на государственном уровне» [7, р. 319].

У французских бизнесменов-менеджеров нет такого авторитета, как у представителей ранее перечисленных профессий. Поэтому французское правительство (особенно социалисты) держит своих бизнесменов «в черном теле». Именно бизнесмены поддерживали французских либералов в 1940-е гг., когда Франция оказалась под германской пятой. С того времени граждане Франции не доверяют ни бизнесменам-менеджерам, ни либералам. Так что эффективная промышленная политика Франции представляет задачу со многими неизвестными.

Зато среди французских менеджеров сильно развита тяга к власти. Об этом свидетельствует проверка гипотезы о различии инструментального и социополитического образа фирмы. Исследованием были охвачены менеджеры США, стран Северо-Западной Европы, Франции и Италии. Приведем только три вопроса: «Согласны ли вы, что главное свойство менеджера — детальные ответы на все вопросы подчиненных, связанные с характером труда?» Распределение положительных ответов (в % к массе опрошенных) выглядит следующим образом: Италия — 66, Франция — 53, Германия — 46, Бельгия — 44, Швейцария — 38, Великобритания — 27, Дания — 23, США — 18, Швеция — 10. «Согласны ли вы, что главный мотив деятельности менеджера —

власть, а не реализация профессиональных целей?» Положительные ответы в процентном отношении выглядят так: Италия — 63, Франция — 56, Швейцария — 51, Швеция — 42, США — 36, Великобритания — 32, Германия — 29, Голландия — 26, Дания — 25. «Согласны ли вы, что на основе профессионального труда менеджер играет важную политическую роль в обществе?» Положительные ответы гласят: Франция — 76%, Италия — 74%, Швейцария — 65%, Швеция — 54%, США — 52%, Германия — 47%, Голландия — 45%, Великобритания — 40%, Дания — 32% [7, р. 320–321].

В дополнительном исследовании первый вопрос был поставлен менеджерам Японии, Индонезии, Франции и Италии, Швеции и США. Положительные ответы распределились так: 75, 63, 59, 16%. Сходство Японии, Франции и Италии состоит в том, что в этих странах подчиненные не смеют задавать вопросы, если начальник не может на них ответить. Распространенность убеждения «Начальству виднее» прямо пропорциональна степени безгласия подчиненных и невежества начальства. В такой системе любой начальник испускает «сияние (или вонь) власти» во всех направлениях даже тогда, когда не выполняет свои прямые задачи и выходит за рамки компетенции. Власть становится «постоянно действующим фактором» и приписывается членам отдельной группы. По этой причине японские и франко-итальянские менеджеры открыто стремятся к власти, отождествляя подчиненных с орудиями труда, бизнес с политикой. В отличие от коллег из США и стран Северо-Западной Европы японские и франко-итальянские менеджеры считают себя прежде всего важными спицами в «государственной телеге», а не профессионалами-исполнителями конкретных задач. Помимо того французские менеджеры считают властные ресурсы ограниченными (т.е. власти им всегда мало). Американцы и представи-

тели стран Северо-Западной Европы полагают, что фирма улучшает эффективность путем договора членов о совершенствовании общих ресурсов. Французы соперничают за власть над ними. Американцы реализуют власть через сотрудников, французы и итальянцы властвуют над сотрудниками. Это порождает ряд следствий в иерархической системе власти. Французы отрицательно относятся к американской идее «развития фирмы» как роста общих ресурсов власти, толкуя «развитие фирмы» как рост власти и знания одних групп за счет других. В итоге «общие ресурсы» выражают интересы элит и фракций.

В американской культуре фирма развивается, поскольку: индивидуальное развитие соответствует общим ресурсам; решение проблем и устранение сбоев коммуникации улучшает взаимопонимание индивидов; общая цель является следствием искренности, открытости и взаимного доверия индивидов; истина, любовь и доверие полагаются главными идеями, вокруг которых сотрудники объединяются ради оптимального использования властных ресурсов; существует преданность сотрудников фирме, которые вступают в нее добровольно. Во французской культуре фирма не развивается, поскольку: индивидуальное развитие не совпадает с целями фирмы; проблемы и ошибки коммуникации отражают социополитические конфликты; искренность индивидов тождественна общему убеждению в социальной почве индивидуальных конфликтов; «истина, любовь и доверие» рассматриваются как дымовая завеса для маскировки целей автократии, которая манипулирует сотрудниками; фирма — это хаотическая совокупность взаимно и постоянно конфликтующих и свержающих друг друга групп интересов.

Американцы квалифицируют французский подход к фирме как иррациональный, циничный, конфликтный, теоретичный и отягченный политическим про-

шлым. Французы считают американский подход иррациональным, наивным, идеалистическим, психологическим, аисторическим, поверхностным, идеологическим «ложным сознанием». На этой основе культивируется взаимное непонимание.

Французы считают фирму «системой рациональной власти». Но под маской «рациональности» скрывается иерархичная французская культура, которая сформирована харизмой Жанны д'Арк, Генриха IV, Людовика XIV, Наполеона I, маршала Пэтэна и де Голля. Культ вождей частично объясняется комбинацией общих свойств французской культуры. Восстания и революции возникают в результате тотальных кризисов, выход из которых под силу только великим вождям. Повстанческо-революционная культура — продукт непримимых социальных конфликтов. Она нуждается в вождях, разрубающих все «гордые узлы» и объединяющих противоборствующие силы. Если власть становится основанием культуры, социальная роль вождей непомерно увеличивается, включая их недостатки.

Например, для решения Алжирского кризиса де Голль получил право оздоровить ситуацию путем создания новой Республики, сконцентрированной вокруг его личности. Людовик XIV сказал: «Государство — это я». Де Голль тоже «приватизировал» государство. Культ вождей популярен среди населения страны, несмотря на «манию величия» вождей: «Французы только и мечтают, чтобы один человек их объединил, усмирил, привел к согласию, сохранил от упадка, гарантировал благосостояние, навязал право и порядок и создал мост между серой действительностью и мечтой о силе государства» [7, р. 322].

Для американцев фирма есть простой организатор конкурса, в котором участвуют все менеджеры с одинаковым шансом на успех. Французы считают фирму иерархической системой должностей в целях «рационального изменения

мира». Американские менеджеры полагают «личные стремления» главной причиной успеха. Французы связывают успех с «мнением влиятельного человека», занимающего высокое место в иерархии. Справедливая организация конкурса (по американским стандартам) ведет к победе людей с наиболее сильными личными стремлениями связать интересы фирмы с интересами клиентов. При несправедливой организации конкурса индивидуальные успехи и личное стремление занять руководящее место не получают должной оценки. В результате страдают интересы фирмы и клиентов одновременно. Французы считают структуру фирмы как иерархии власти оружием, которое пускают в ход обладатели руководящих постов. Такие действия вершины поддерживаются подчиненными. Одновременно лидеры считают подчиненных слугами, связывая панибратство с чувством превосходства. Например, выпускник Высшей политехнической школы должен доказать профессиональным трудом, что он прекрасный инженер. На деле ситуация выглядит иначе: «Если кто-то является французским инженером, отсюда не вытекает его умение починить машину. Инженер-выпускник Высшей нормальной школы — это признак социального статуса, политических взглядов, чувства профессиональной самооценки и национальной гордости».

Короче говоря, власть во французских фирмах принадлежит элитам. Одни и те же люди (президенты фирм) являются членами разных комиссий, управлений, советов и т.п. Они держатся друг за друга, как «вошь за шубу», препятствуя переходу фирм в другие руки. Принятие решений не связано с голосованием, поскольку это считается недоверием к президенту. Такое положение вещей мешает эффективному управлению. Франция занимает 19-е место (в группе 24 развитых стран) с точки зрения передачи прав подчиненным. А нежелание французских менеджеров

делиться информацией с сотрудниками стало «притчей во языцех».

Социологические исследования подтвердили приведенные констатации. Менеджерам были поставлены вопросы: «Согласны ли вы, что главный аргумент в пользу иерархической структуры состоит в том, что каждый знает, кто кому подчиняется?» Положительные ответы (в %): Италия — 50, Франция — 45, Великобритания — 38, Голландия — 38, Бельгия — 36, Швеция — 26, Швейцария — 24, Германия — 24, США — 18. «Согласны ли вы, что в фирмах имеет место кризис власти?» Положительные ответы (в %): Италия — 69, Франция — 64, Бельгия — 64, Швеция — 46, Великобритания — 44, Дания — 40, Голландия — 38, Швейцария — 29, Германия — 26, США — 22. «Согласны ли вы, что фирма не должна принимать структуру, при которой у подчиненных есть два непосредственных начальника?» Положительные ответы (в %): Бельгия — 84, Франция — 83, Италия — 81, Германия — 79, Швейцария — 76, Великобритания — 74, Голландия — 60, Швеция — 54, США — 54.

Итак, для французских и итальянских менеджеров знание, кто кому подчиняется (и кто кем управляет) намного важнее, чем для американцев, немцев и швейцарцев. 64% французских и только 22% американских менеджеров говорят о «кризисе власти» в фирмах. «Матричная» организация (при которой один руководитель отвечает за определенную часть, а другой — за проект в целом) создает больше трудностей бельгийцам, французам и итальянцам, чем шведам и американцам. Иначе говоря, разделение власти не представляет угрозы для фирм как «способа организации конкурсов», зато несет большую опасность для фирм как «систем рациональной власти». Французы считают власть важнее реализации целей, американцы — наоборот.

Еще одна проблема связана с конфликтом личных и безличных отношений. Французы эмоциональнее американцев

и жителей Северо-Западной Европы и потому больше «живут страстями», а не разумом. Французский бизнес-ланч длится полтора часа — в два раза больше американского. При этом заключаются сделки, как будто вино и еда стимулируют мысль, а не восстанавливают силы. Иерархический характер французских фирм укрепляет личные связи руководителей и подчиненных. Французы — это «европейские японцы», поскольку считают группу семьей, а не средством действия. Положительное следствие стабильной власти состоит в том, что начальство находится в безопасности и потому заботится о подчиненных. А подчиненные не стремятся занять место начальника путем победы в конкурсе.

Американская безличность отношений вытекает из убеждений: миром правят универсальные законы и объективные факты; лучший способ поиска эффективного управления — безразличие к конкурирующим соперникам. Желания не меняют фактов. Исключение страстей и эмоций улучшает управление. Бесстрастность характерна для человеческих отношений, ценностей и сфер деятельности. Американский «босс» становится рядовым в паркинге, баре, буфете и очереди. Его авторитет ограничен решением конкретных задач и ответственностью за сотрудников в сфере, определенной условиями найма. Французский «шеф» помогает решать вопросы быта и отвечает за подчиненного и его семью⁶.

⁶ Антрополог Э. Холл приводит высказывание директора провинциальной французской фирмы: «Я отвечаю за счастье подчиненных. Я нуждаюсь в хороших работах и рациональной прибыли, но это лишь средства. Я знаю всех и постоянно бываю у них дома для сохранения дружеских отношений. Когда продажа товаров упала, а запасы кончались, я подумал: «Значит, моим людям придется работать 32 часа в неделю вместо 40. Поэтому Роберт не закончит до зимы строительство дома. Жаклин живет в 18 километрах от фирмы, не сможет приезжать к пяти часам утра на работу на автомобиле, ей придется доби-

Об этом свидетельствуют ответы американских и французских менеджеров на вопрос: должен ли менеджер для сохранения авторитета держать дистанцию в отношении подчиненных? Положительный ответ дали 50% американцев и только 28% французов. Поэтому обвинение французов в «авторитарности» (потере контакта с подчиненными) ошибочно. Французские менеджеры поддерживают хорошие отношения со своими служебными «детьми» без потери авторитета. Американцы считают необходимым держать дистанцию, поскольку конкурс состоит в служебном продвижении без потери прежней должности.

КАПИТАЛИЗМ ПРОТИВ КАПИТАЛИЗМА

Для дистанцирования от идеологии и практики англо-американского индивидуализма и российско-советского коллективизма авторы проводят различие между этатизмом и ценностно-ориентированным обществом. Этатизм полагает нормой традиционные и новые формы правительственного руководства экономикой. Ценностно-ориентированное общество базируется на ином принципе: предприятия, отрасли и экономика в целом действуют сообща без государств и правительств для достижения социальных целей. На рубеже XX—XXI вв. предпочтительность второго пути

рваться на велосипеде в утренние заморозки. У Мориса не хватит денег на учебу сына-студента в Париже». Вслед за этим я схватил образцы товаров и помчался в Париж, чтобы сразаться как лев за клиентов. Чтобы Роберт заработал на дом, Жаклин — на бензин для «Рено», Морис — на учебу сына. Я вернулся с множеством заказов и был доволен результатами. То были самые счастливые годы моей жизни». Но есть и другая сторона медали. Затем тот же директор попал в рационализированную и бюрократизированную парижскую фирму, в которой выполнял норму и считал доходы. И сразу забыл о своих коллегах из провинции, даже не навестил их ни разу [7, р. 325].

социального развития все более очевидна. В последние десятилетия XX в. возник коммуитаризм — новое направление социально-экономической и политической мысли, объединяющее противников социализма и англо-американского капитализма [1, с. 258–333].

Коммуитаризм отвергает претензии социальных наук (прежде всего экономики) на ценностную нейтральность и базируется на строго определенной (положительной или отрицательной) оценке всех свойств культуры. Без оценок культура теряет смысл, цель и направление, а экономика приобретает главную роль в обществе. Однако до сих пор экономика является посредником в удовлетворении гнусных человеческих страстей и пороков (производство и продажа оружия, грязных экологических и политических технологий, алкоголя, наркотиков, табака, порнографии, фильмов насилия и ужаса и т.п.). Ни одно государство мира не устранило этих явлений и стимулирует их культивирование. Следовательно, сам институт государственности все более теряет смысл. Ценностно-ориентированное общество предполагает принятие экономических и политических решений на аксиологической основе с одновременным пересмотром экономических и технико-технологических перспектив развития общества. Специфика коммуитаристского подхода к обсуждению этой кардинальной проблемы вытекает из экономико-социологического описания конфликтов современного капитализма с учетом множества его экономических культур. Авторы подчеркивают значение тех свойств капитализма, которые противостоят англо-американской и германской версиям.

Французы тонко чувствуют конфликты англо-американского капитализма и готовы к конфронтации с ним. Они первыми зафиксировали скрытую войну между разновидностями капитализма. В орбиту этой войны все более вовлекаются страны бывшего «социалисти-

ческого лагеря». Французский экономист и социолог М. Альбер издал книгу «Капитализм против капитализма» (она вышла в сентябре 1991 г. и стала бестселлером во Франции). В книге содержится очерк конфликтов, определяющих перспективу развертывания скрытой войны. В определенной мере он перекликается с результатами конкретно-социологического исследования голландских ученых. Поэтому результаты книги М. Альбера авторы используют в заключительной главе своего исследования.

В отличие от Ф. Фукуямы и прочих либералов, М. Альбер рассматривает распад СССР не как «конец истории», а как эмпирический факт поражения русско-советской версии социализма. Но отсюда не следует, что капитализм одержал победу: «Капитализм не может считаться победителем, поскольку у него еще не было достойных соперников. Победоносный синдром капитализма все более опасен и угрожает будущему. На наших глазах начинается гражданская война между разными капиталистическими странами. Она напоминает войну с религиозными ересями, но является еще более жестокой, поскольку ведется скрыто. Главными противниками выступают неоамериканский капитализм англоязычных стран и «рейнский капитализм» Германии. Япония пошла по пути «рейнского капитализма» из-за принадлежности к азиатской культуре. «Рейнский капитализм» отличается коллективным и долгосрочным мышлением, технологическим этосом и стремится повлиять на других высокой производительностью труда. Англо-американский капитализм действует путем соблазна и хитрости. Вспыхнула бескровная, но крайне жестокая война, в которой немецкий капитализм побеждает. Франция и остальные страны Европейского Союза обязаны вступить с ним в схватку, если они заботятся о будущем своих детей, стариков и бедняков» [цит. по: 7, р. 326].

Капитализм на протяжении последней трети XX в. одержал трехкратную победу: укрепился в период Рейгана и Тэтчер, способствовал краху «социалистического лагеря» и победил в Персидском заливе. Но в настоящее время происходит раскол капиталистических стран по их отношению к нижеследующим вопросам.

Нужно ли поддерживать иммиграцию рабочей силы в свою страну? США и Великобритания отвечают на вопрос положительно, допускают иностранных рабочих для давления на рыночную цену и контроля собственной рабочей силы. Германия и Япония поддерживают автохтонную рабочую силу, считая рост ее благосостояния источником развития экономики. Во Франции есть группы меньшинств, подрывающих существующий порядок. Поэтому Франция стоит перед выбором одного из указанных направлений политики.

Причины бедности. Неоамериканский капитализм считает бедность следствием лени (неблагоприятного стечения обстоятельств) самих бедняков и не собирается изменять социальную политику. Германский капитализм рассматривает бедность как результат реструктуризации экономики, которая наносит вред рабочим устаревших отраслей промышленности. Поэтому государство стремится улучшить положение малоимущих классов и групп путем предоставления им материальной и образовательной помощи.

Способствуют ли расходы на социальную сферу развитию экономики? Неоамериканский «welfare» вредит промышленности, стимулирует лень и безответственность индивидов. Германия считает социальную опеку стимулом преодоления диспропорций экономического роста и потому ни одна организованная группа не сопротивляется прогрессу экономики.

Уровень зарплаты. США и Англия считают высокую зарплату на высоких

постах главным стимулом производительности труда. Со времени консервативной революции Тэтчер и Рейгана рост диспропорций в зарплате считается признаком прогресса. Франция использует опыт англоязычных стран. Германия, Австрия, Швейцария, Скандинавия, Япония ограничивают диспропорции в зарплате за счет внеэкономических стимулов.

Должна ли налоговая система стимулировать рост долгов или сбережений? США и Англия — общества «кузнечиков-налетчиков»: граждане прыгают за прибылью и моментально выигрывают или проигрывают. Поэтому налоговая политика отдает приоритет задолженности. Чем больше индивид берет займы, тем лучше относится к нему фискальная система. Немцы и японцы — «трудяги-муравьи», здесь налоговая политика ставит бережливость на первое место. Германия и Япония экономят в два раза больше Британии и США, положение которых ухудшается, а расходы на потребление финансируются из немецких и японских фондов.

Увеличивать или уменьшать число законов и их стражей? Если правопорядок считается нормой, исполнение законов колеблется от строгого соблюдения с самого начала до бесконечных судебных процессов *post factum*. Неоамериканский капитализм породил общество сутяг, в котором право стало сферой дохода. На его основе юристы извлекают баснословные барыши из судебных процессов. Ликвидация правительственного контроля экономики резко увеличила число обманов и процессов. Немцы активно создают и соблюдают законы с самого начала. Японцы стесняются публично полоскать собственное грязное белье.

Банк или биржа? Упадок неоамериканского капитализма связан с поворотом от банковских к биржевым инвестициям. В 1970 г. банки финансировали 80%, а в 1990 г. только 20% американских предприятий. Германия и Япония поддерживают высокий уровень банков-

ских инвестиций, при этом банки хорошо информированы о состоянии фирм.

Должна ли власть поддерживать пайщиков против менеджеров, рабочих, клиентов и общества в целом? США и Англия избрали первое, Германия — второе решение.

Какова роль предприятия в повышении квалификации рабочих? США и Англия отвечают на вопрос отрицательно, поскольку образование связано с высокими расходами из прибыли пайщиков и является рискованной операцией на рынке труда. В Германии и Японии низкая прибыль пайщиков и социальная гармония способствуют постоянному росту квалификации рабочих для блага общества в целом.

Роль страхования. В США и Англии страховка есть разновидность рыночных операций, связанных с индивидуальным выбором для гарантированного обеспечения в будущем. Германский капитализм предлагает социальный способ распределения риска — вводятся все более новые виды страховки взамен старых для повышения гарантий будущего.

Франция не принадлежит ни к одному лагерю: «Французский коллективизм отличается чрезмерной централизацией. Дирижистское правительство отвергает всякие инициативы предприятий. Франция страдает по причине “централизованного якобинства” и пережитков марксистского прошлого. Военная традиция Франции транслирует иерархию указаний от верхов к низам власти, а частный сектор подчинен государственному сектору. Франция не прошла период консервативной революции, которая ограничила власть государства. Поэтому Франция должна заняться поиском направления децентрализации» [7, р. 328]. В этом смысле коммунитаризм нуждается в дополнительном теоретическом и компаративном обосновании.

Положительный момент коммунитаризма объясняется тем, что он не связан ни с какими коллективистскими (ре-

лигиозными и светскими) концепциями,отягченными сотрудничеством с государством в тех формах, которые оказали сильнейшее влияние на экономическую и политическую историю XX в. Коммунитаризм решительно выступает против всех классических идеологий — либерализма, консерватизма, марксизма и социализма, поскольку они легитимизировали власть экономических, юридических, религиозных, военно-промышленных и идеологических аппаратов в капиталистических, социалистических и смешанных обществах [2; 5]. Логика коммунитаризма постепенно складывается в Японии, экономическая культура которой воплощает «внешнеуправляемый коммунитаризм». При такой системе индивиды не стремятся к максимальной прибыли, а социальные группы (прежде всего производственные предприятия) ориентированы на лучшее обслуживание населения. Поэтому проблема выбора путей социального развития в XXI в. должна ставиться и решаться независимо от конфликта капитализма с коммунизмом, характерного для политической истории XX в.

В первую очередь следует отбросить опыт США (и других стран, поскольку они испытали влияние или заимствуют американский опыт). Главные действия США после второй мировой войны (оживление европейской экономики по плану Маршалла, космические исследования, противодействие фашизму и коммунизму) не имеют никакого отношения к сфере экономики. Хотя по иронии судьбы вытекающие из этого опыта экономические стимулы все еще популярны. Между тем опыт корпоративных культур показал, что взаимодействие производителей и потребителей отражает внутреннюю связь рабочих и менеджеров, которая производна от опыта управления. По этому правилу функционируют японские предприятия⁷.

⁷ Конечно, при этом не обходится без недоразумений. Специфика японских экономических скандалов состоит в том, что

Японцы всегда «падают на четыре лапы», отвергают «непобедимый дух» и железные принципы морали американских «суперменов». Взамен культивируется выдержка, терпение, приспособление к обстоятельствам, использование силы инерции невидимых и отдаленных (в пространстве и времени) источников. Японский коммунитаризм отождествляет индивида и группу с природными силами и постоянно учитывает силу внешнего влияния. Оно воплощается в проектах, целях и стремлениях, связывающих общество в единое целое и приобретающих вид культурных склонностей. Речь идет о специфических феноменах экономической культуры Японии: предпочтении «кругового мышления» причинно-следственному; создании наукоемких предприятий; высоком коэффициенте участия на рынке; формах корпорации; кооперативных технологиях.

«Круговое мышление» включает экономический патриотизм. Японские потребители платят на 20–40% больше за отечественные версии товаров на экспорт. Это объясняется традицией долга каждого человека по отношению к родителям, предкам и менеджерам взамен за предоставленные в детстве и молодости блага. Японская система пожизненной занятости на одном предприятии не соответствует юридическому и моральному смыслу американского права. США культивируют противоположное убеждение: чем больше предприятие обеспечивает благами рабочих и членов их семей, тем меньше последние заботятся о себе и своих близких. Американские менеджеры при любой оплошности стремятся найти и наказать виновного. Из посылки «Ты несешь личную ответственность» вытекает следствие «Я от нее свободен». Американский принцип личной ответственности аналогичен русской поговор-

японцы ставят лучших клиентов в привилегированное положение, а деньги на это берут из карманов плохих клиентов и акционеров.

ке: «Виноват стрелочник». Американский менеджер всегда прав при наказании подчиненных. Тем самым право увольнения эквивалентно праву подчиненных использовать фирму в личных целях, а затем бросать ее без сожаления. Само выражение «выгнать с работы» выражает приоритет причинно-следственного мышления.

Наукоемкие предприятия Японии впитали пять автохтонных элементов творчества: преобразование, поиск, сохранение, изменение и совершенствование практического и теоретического знания. Этот цикл называется «бегом к предприятиям с большим объемом знаний». Принцип западной классической экономики гласит: человеческие потребности иррациональны, относительно, субъективны, непознаваемы, зависят от вкуса и не представляют ценности. Японцы думают иначе: знание, любовь и творчество не подчиняются закону энтропии и не тождественны классическому положению западной экономики: ценность товаров определяется потребителем. Наоборот: восполнение социальных расходов на образование возможно только благодаря товарам, при производстве которых максимально используется знание. Западные общества не способны исключить бессмысленный и подавляющий человека труд и заменить его трудом во имя высших ценностей. Протест молодежи против мира бизнеса — реакция на такое положение вещей. Прибыль американских предприятий уже давно ограничена секторами, не требующими особого знания. Япония и другие азиатские страны извлекают прибыль из производства с большой долей знания. Тем самым приоритет знания опережает действие сил рынка.

Коэффициент участия на рынке обнажил культурные контрасты американских и японских корпораций. Американские корпорации удовлетворяют индивидуальные интересы, а соображения рентабельности вынуждают менеджеров

сосредоточиться на текущих доходах и расходах. В итоге возникает рынок, на котором никто не получает прибыли. Эта угроза стоит перед индивидуалистическими культурами. Опыт централизованной экономики и ее современных трансформаций только усилил эту опасность. Коммунитаристские культуры удовлетворяют текущие и стремятся предвидеть будущие интересы клиентов на годы и десятилетия.

Западные корпорации базируются на определенной модели общества, воплощают правовой договор отдельных индивидов и потому приобретают статус индивида — юридического лица, а не группы членов корпорации. Собственники американских корпораций не являются членами корпорации, зато обладают правом распоряжения, роспуска и продажи активов. Американское отношение к корпорациям чисто инструментальное. Оно препятствует глубоким личным связям индивидов с делами и интересами корпораций. В японских корпорациях это исключено. Ни один посторонний индивид не обладает правом распоряжения корпоративной собственностью и людьми. Японские корпорации являются межотраслевыми компаниями, сосредоточенными вокруг основных технологий, а не группами для извлечения прибыли. Общая технологическая база создает особую культуру (например, группу энтузиастов электроники). На Западе распространены холдинговые компании, структура которых есть продукт индивидуальных стремлений к максимальной прибыли. Американская промышленность стала собственностью холдингов и находится в упадке. Члены холдинговых структур не связаны общей технологией и системой информации, а соперничают между собой за инвестиции, которыми распоряжается группа акционеров. В рыночной культуре холдинга находится только формализованная количественная информация. Каждый индивид дает толь-

ко такую информацию, которая определяется законом, правилами и деньгами.

Холдинги — это юридическо-финансовые конгломераты, в которых господствуют юристы и бухгалтеры — «судейские и канцелярские крысы». Внутренний рынок создается множеством бюрократических штаб-квартир. Они пренебрегают или подчиняют собственным интересам инженерное, технологическое и маркетинговое знание. Такая форма промышленной корпорации культивирует чисто рыночное поведение — оппортунизм, взаимообман и внутреннее соперничество, которые исключают обобщение информации о предприятиях разных отраслей. Сотрудники не связаны общей этикой. И хотя это приносит пользу отдельным индивидам, расходы за такое поведение несет вся группа. Для японских корпораций характерны открытость и взаимодействие, которые приносят пользу обществу в целом: «В настоящее время в Европе и Азии наиболее интенсивно развивается капитализм, связанный с производством, а не с финансами и обменом» [7, р. 257].

Для обоснования коммунитаристской перспективы социального развития авторы суммируют позитивные элементы голландской и шведской экономических культур, которые позволили маленьким странам занять лидирующее положение в мире. Эти страны обошли все другие в секуляризации. 70% населения никогда не посещает церковь, 29% — не чаще одного-двух раз в год, только 4% голландских и шведских менеджеров являются верующими (остальные принадлежат к атеистам или безрелигиозным группам). Реальная (а не навязанная сверху, как это было в СССР) секуляризация — следствие глубокой толерантности, имеющей в этих странах длительные традиции и влияющей на повседневное поведение. Жители этих стран говорят только о работе, не терпят никакого пустословия (религиозного, светского, политического, бытового, женского и т.п.).

Исключена всякая реклама, поскольку товар должен говорить сам за себя. Чувство любви воплощается во всепронизывающей трудовой этике. О людях судят только на основе труда, а не каких бы то ни было посторонних чувств, включая родственные связи. Созданы специальные тюрьмы для лентяев. Экономика и социальная сфера радикально деполитизированы и децентрализованы. Об этом свидетельствует глубокая антипатия шведов и голландцев к любым иерархиям. Рекорд принадлежит Голландии, 96% населения которой всегда скажет начальнику все, что о нем думает. Прямота характера шведов и голландцев выражается в пословице: «Я думаю, что ты идиот, но не принимай это близко к сердцу». Всякая дипломатия при обсуждении любых вопросов отвергается (даже во врачебном деле). Никаких стереотипов пола не существует.

Эти страны аналитические и индивидуалистические. Однако голландско-шведский индивидуализм служит труду на общее благо, выражается в отрицательном отношении к любым властно-управленческим структурам и не имеет ничего общего с поведением английского джентльмена и американского супермена. Инженерное дело считается прототипом социальной пользы науки. Ожесточенные и постоянные дискуссии и взаимная критика — норма социальной жизни, повышающей ее привлекательность. Но любой спор разрешим в любое время, поскольку оппоненты живут «рукой подать». Толерантность позволяет отделять критические суждения о вещах, явлениях и отношениях от людей, которые к ним причастны. Глупость не отождествляется с человеком. Каждый человек имеет право на глупость. Но глупые действия не идентичны человеку. И никто не обижается на критику собственных действий и не усматривает в ней «подрыв авторитета».

Голландия и Швеция противостоят рыночной ориентации науки. Наоборот,

развиваются стратегические исследования, связывающие чистую науку с практическими разработками. История Голландии и Швеции подрывает ходячее представление о том, что культура невозможна без королевского двора, класса-паразита с рафинированным вкусом и патронажа со стороны духовной и светской власти. Поэтому всякая апелляция к государству и рынку ради «поддержки культуры» лишена смысла. Здесь нет поляризации интересов и искусства, торговли и эстетики. Красота и художественное творчество соединились с повседневностью — кругом родных, близких и знакомых людей, занятых художественным промыслом наряду с торговлей. Конфликты и протесты выражаются весело и остроумно. Жители увлечены культурой парадокса.

Голландия — исключительная страна в мире, поскольку в ней преодолена традиционная социальная (высший, средний и низший класс) и политическая («правые — левые») дифференциация. Секуляризация и толерантность привели к тому, что идейная дифференциация — основа политической системы Голландии. Все жители страны разделены на «блоки» католиков, кальвинистов, лютеран, умеренных протестантов, социалистов, гуманистов-атеистов и безрелигиозных людей. У каждого блока есть свои институты начального и среднего образования, здравоохранения, социальной защиты, рекреации и информации. Правительство распределяет средства на социальную сферу пропорционально количеству людей каждого блока. Образование и СМИ финансируются из публичных средств, но организуются по идейному признаку. Это способствует стойкости убеждений и ценностей. Межклассовые конфликты «левых» и «правых» решаются внутри партий и не делят общество и культуру на два непримиримых лагеря.

Однако коммунитаристская модель социального развития привлекает не всех. Для иллюстрации авторы описы-

вают конфликты Ж. Делора (бывшего французского председателя Комиссии Европейского экономического сообщества) с М. Тетчер и правительством Англии. Мнения Франции и Англии о перспективах Евросоюза разошлись. Тэтчер отстаивает англосаксонский подход к процессу образования прибыли. Делор стремится обеспечить доминирование Франции в Европе. Если рассматривать конфликт через призму ранее описанных категорий (дополнив их социологическими данными и материалами прессы), ситуация выглядит следующим образом.

Универсализм — партикуляризм. Англия считает Евросоюз очередной группой торговых стран, к которым применимы законы классической политэкономии. Это понимание капитализма тождественно взглядам британских и американских консерваторов. Главным аспектом деятельности считается ликвидация таможенных барьеров для повышения продуктивности Общего рынка. При таком подходе Англия не обязана осуществлять выбор между Европой и своими прежними связями с бывшими английскими колониями. Европа станет просто привилегированным членом Таможенно-торгового договора для расширения системы свободной торговли.

Делор определяет Евросоюз как «культурный идеал с мистическими свойствами» — уникальный континент с особыми традициями и формами философского просвещения, в которых сам Делор (выпускник философского факультета) должен занять главное место. Англичане полагают такое отношение к Евросоюзу культурной автаркией.

Анализ — синтез. Британцы не одобряют рафинированную и всеохватывающую концепцию Европы, которую Делор стремится реализовать при помощи других государств. На первый взгляд, всеохватывающий подход устраивает все европейские страны. Однако «Business Life» возмущена: «Стиль Делора никог-

да не был популярен в Великобритании. Его позиция типична для политика — континентального идеалиста, сосредоточенного на конечной цели и упускающего частности» [7, р. 329]. Британские политики предлагают последовательно заниматься решением частных вопросов путем эмпирического анализа каждого очередного шага и готовы отступить, едва один из них окажется ошибочным. Евросоюз — это пространство множества частичных экономических действий и универсальной конкуренции. Он не должен оказывать никакого влияния на социальные, политические, экологические и налоговые акции суверенных государств. Поэтому англичане отвергают любые рассуждения о «конце истории» и «встрече с историей», типичные для континентальных политиков.

Индивидуализм — коллективизм. Делор — бывший деятель католических профсоюзов, социалист, блестящий критик «ничем не связанного капитализма» и коммунитарист. Тэтчер назвала коммунитаризм «социализмом, который норовит пробраться через черный ход». Радикальные индивидуалисты и классические либералы считают «общество» просто множеством индивидов, которые выражают свой выбор (ценности) посредством потребления и голосования. В 1988 г. Делор обратился к Британскому конгрессу профсоюзов с предложением принять «социальную карту прав». «Железная леди» назвала эту карту «сделкой безобразного будущего с отвратительным прошлым, которой нет оправдания».

«Социальная карта» включает права на минимум зарплаты, соблюдение техники безопасности и гигиены труда, налоговые льготы на образование и повышение квалификации, строго определенное рабочее время, неполную занятость и оплачиваемый отпуск. Эти права зависят от трудового стажа и выражают непосредственные интересы рабочих и опосредованные интересы работода-

лей. Последние обязаны повысить инвестиции в оборудование предприятий и в профтехобразование рабочих. Высокая зарплата необходима для повышения покупательных способностей потребителей.

Англичане квалифицируют перечисленные права как «неправомерное вмешательство в право рабочих на честную конкуренцию посредством стоимости рабочей силы». В Британии эта сила ценится значительно ниже других стран Европы. Поэтому Евросоюз стремится влиять на силы рынка в пользу производителей, которые экономят свои затраты и обеспечивают для остальных понимание своих прав и исправление ошибок. Британия готова признать только равное право на труд, международный характер трудовой квалификации в целях сравнения, свободу передвижения и работы в любой стране Евросоюза и некоторые правила безопасности и гигиены труда.

Французы считают британскую конкуренцию несправедливой. Предприниматели увеличивают рабочее время и не соблюдают права рабочих. Это уменьшает расходы, но в перспективе угрожает промышленности. Благополучие и образование рабочих соответствуют интересам объединенной Европы.

Англия отстаивает такую связь индивидуализма с универсализмом, которая проявляется в очевидных доказательствах успеха. Именно в таком направлении должна развиваться Европа. Но Делор превзошел англичан в диалектике и настойчивости: «Этот интеллигент высшего класса обожает дискуссии. Он способствовал тому, что встречи членов Комиссии во время уикэнда превратились в увлекательные и вдохновляющие интеллектуальные события. Сам Делор признал свою страсть к “возбуждению идейных споров” в Евросоюзе. Он — неутомимый и завзятый диалектик, которого невозможно победить в споре» [7, р. 330]. При работе Комиссии разум (во французском его понимании) и централизованный фран-

цузский дирижизм были поставлены во главу угла. По сравнению с предшественниками Делор намного эффективнее использовал право Комиссии выдвигать проекты. Так были созданы проекты Единого Европейского Акта, Социальной карты, Центробанка, Евродоллара и Политического союза, которые в настоящее время воплощаются в жизнь.

Достижение — назначение. Британцы обвиняли Делора в том, что он выиграл единственные выборы в жизни, состоял в Национальном собрании только два года (до назначения министром финансов Франции в 1981 г.), а пост председателя Еврокомиссии получил взамен функции премьера. Делор стал значимым европейским политиком после назначения на должность, чем объясняется его престиж. Поэтому англичане называют его «неизбираемым бюрократам» и «неудавшимся политиком». Однако связь достижения должности с аналитичностью привела англичан к убеждениям: Общий рынок и аналогичные структуры — средства реализации целей; главная цель Евросоюза — создание громадного рыночного механизма.

Французы сочетают назначение на пост со всесторонним подходом к многомерному сообществу Европы, кульминация которого — центр социально-политической власти, многообразно влияющий на события. Такова стратегия Делора. Практически он в одиночку преобразовал дипломатическую синекуру председателя Европейской комиссии в центр международной власти. А затем стал влиятельным политиком с гарантированным местом на любой европейской встрече, несмотря на злословие англичан⁸.

⁸ «Британская газета “Sun” была настолько обозлена действиями Делора, что призывала англичан выступить общим фронтом против “лягушатников” и хором воскликнуть: “Пошел к черту, Делор!” (Up Yours, Delors!), показав при этом соответствующий жест. Несмотря на это, Делор пережил леди Тэтчер» [7, р. 331].

Равенство — иерархия. Еще одна инвектива британцев по адресу Делора состоит в том, что он «...руководствуется тайным убеждением в своей миссии объединить и усилить Европу. Его высокомерие аналогично поведению де Голля, окруженного нимбом власти для привлечения сторонников. Он считает президента Буша и Горбачева равными себе, и они попались на его удочку. Делор испускает типично французское сияние власти. Если он вдруг покидает собрание для посещения церкви, коллеги бормочут: «Делор — мой пастырь» [7, р. 331].

Британцы рассматривают Евросоюз как организатора справедливых конкурсов между государствами-членами. Делор понимает Евросоюз в контексте французской культуры как рациональную систему иерархической власти, на вершине которой он находится: «В настоящее время он обеспокоен проблемой “дефицита” демократии. Но при этом имеет в виду усиление власти председателя Комиссии, включая право вето и изменения задач ее членов. Еще совсем недавно министры разных европейских стран посмеивались над высказыванием Делора о том, что спустя 10 лет 80% экономических, налоговых и социальных прав каждой европейской страны будет устанавливаться Евросоюзом. В 1990-е годы смех прекратился» [7, р. 332].

Поскольку проблема экономической культуры находится в повестке дня научных дискуссий разных стран, выводы могут быть только предварительными. В частности, сюжеты и проблематика исследования голландских авторов позволяют не согласиться с приведенными в начале статьи выводами моих российских коллег. При конституировании экономической социологии можно исходить из противоположных посылок: социокультурные особенности России не

определяются отношением между личностью, обществом и государством, поскольку такое отношение существует и в других культурах; приоритет интересов общества, выражаемых государством, ничего не говорит о специфике российской социокультурной модели; принцип историчности не является единственным методом исследования национальных социокультурных моделей; стандартная экономическая теория всегда связана с определенными культурными традициями, ни одна из которых не может служить эталоном и образцом для наследования. Власть в России не обретает подлинную легитимность при отстаивании «общих интересов», поскольку это свойство существует и в других культурах.

Данные посылки можно сопоставить с отношением «власть — собственность» в целом (о котором ничего не пишут голландские коллеги) в его российской специфике [3]. На этой основе нетрудно предложить иные методологические и, возможно, практические соображения относительно того варианта капитализма, который развивается в России на протяжении последнего десятилетия. Но пока ограничимся сказанным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макаренко В.П. Главные идеологии современности. Ростов н/Д: Феникс, 2000.
2. Макаренко В.П. Проблема общего зла: расплата за непоследовательность. М.: Вузовская книга, 2000.
3. Макаренко В.П. Русская власть: теоретико-социологические проблемы. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 1998.
4. Плискевич Н.М. «Экономика — язык — культура». К итогам дискуссии // ОНС. 2001. № 6.
5. Технократические мамелюки: социополитические аспекты концепции А. Макинтайра. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2000.
6. Hampden-Turner C. Charting the Corporate Mind. N.Y.: Free Press, 1990.
7. Hampden-Turner C., Trompenaars A. Seven Culture of Capitalism. Amsterdam, 1998.

ДРЕВО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ПОЗИТИВИСТСКИЙ И МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ

А.А. ЕРМОЛЕНКО

доктор экономических наук, профессор,
Южный институт менеджмента (г. Крас-
нодар)

В.Н. ДЕЙНЕГА

кандидат экономических наук, доцент, Ин-
ститут экономики, права и естественных
специальностей (г. Краснодар)

КАЖДЫЙ раз, когда наука встречается на своем пути массив качественно новых явлений, она переживает очередную всплеск позитивизма. Бессилие упрочившихся подходов и представлений оборачивается их отрицанием и отбрасыванием; системное здание разрушается. Так было на рубеже XIX—XX вв., когда рухнул привычный мир физических представлений и многим показалось, что исчезла материя (т.е. исчезла необходимость в философском обобщении результатов специальных исследований). Так происходит и на рубеже XX—XXI вв., когда крушение административно-командной системы хозяйствования и становление информативной экономики воспринимаются многими как исчезновение собственности, эксплуатации, теории воспроизводства и т.п. Всем этим «философским штучкам» действительно не находится места в мире разрозненных и сугубо прагматичных представлений об отдельных сторонах хозяйственного процесса. В *таком* мире не возникает необходимость в обобщении и формировании системы экономических знаний; образно говоря, здесь за деревьями не видят леса.

Позитивизм исходит из того, что все подлинное (позитивное) знание — это совокупный результат специальных наук. Исследование не нуждается ни в какой стоящей над ним философии, ни в каких мировоззренческих обобщениях. Для сторонников позитивизма просто не существуют «проклятые» вопросы о первичности и вторичности, генезисе, системности, законе движения и т.п.

Нынешний всплеск позитивизма в российской экономике был подготовлен. Для того чтобы представители специальных экономических дисциплин восстали против стоящей над ними «экономической философии», понадобились десятилетия диктатуры этой самой философии и надругательства над

здравым смыслом. Перед тем как категории собственности и эксплуатации были объявлены излишними для экономического исследования, они успели стать инструментами промывки мозгов.

Политическая экономия как наука о наиболее общих законах общественного производства исторически формировалась именно как «экономическая философия». Она обобщала конкретные результаты специальных экономических исследований и выстраивала из этих обобщений ствол древа экономической науки. Ствол и ветви не могут обойтись друг без друга. Только их эффективное взаимодействие обеспечивает жизнь и развитие древа науки. Оторванные от реальных проблем управления, учета, финансов, инвестиционного процесса, представления о формах собственности становятся бесплодными логическими конструкциями, жонглирование которыми ничего не дает ни теории, ни практике.

В условиях административно-командной системы хозяйствования политическая экономия претерпела двоякое превращение. Во-первых, из нее сделали некий абсолютизм. Политическая экономия занималась всеми проблемами хозяйственной жизни; минуя познавательные возможности и инструментарий специальных экономических наук, она пыталась напрямую, непосредственно обобщать видимые факты хозяйственной жизни. В итоге случайное возводилось в ранг закономерного, системное знание формировалось умозрительно (т.е. фактически выдумывалось). Когда же такое лжесистемное знание становилось основанием для адресованных хозяйственной практике рекомендаций, итог воплощался в бесполезных растратах общественного труда. Такова цена игнорирования необходимых опосредствующих звеньев, попытки напрямую связать мировоззренческую по своей природе политическую экономию и хозяйственную практику.

Во-вторых, политическая экономия превратилась в служанку идеологии административно-командной системы. Здесь необходимо точно расставить акценты. В романтическую пору перестройки (конец 80-х гг. XX в.) родился популярный лозунг деидеологизации экономической науки. С таким же успехом можно говорить о прекращении научных изысканий вообще, поскольку экономическая наука делается заинтересованными участниками хозяйственной жизни. Преодолеть собственные интересы, лишить себя того или иного идеологического угла зрения на объект исследования просто невозможно. Экономическая наука идеологизирована по определению. Это тем более относится к политической экономии.

Другое дело — превращение политической экономики в служанку определенной идеологии. Здесь речь идет уже не об угле зрения исследователя, а о директивном определении допустимых границ и необходимых результатов исследования (понятие «социальный заказ» неадекватно природе и духу административно-командной системы). Тем самым отбрасывается принцип «подвергай все сомнению» и на его место водружается комплекс незыблемых догматов. В итоге наука перестает быть собой.

Превращение политической экономики в некий абсолютизм и одновременно низведение ее до роли служанки официальной идеологии сделали свое дело — дискредитировали ее в глазах как представителей экономической науки, так и обычных граждан. Поэтому крушение административно-командной системы повлекло за собой и крушение прежней политической экономики. Служанка отправилась вслед за госпожой. Само словосочетание «политическая экономия» стало восприниматься как экономическое ругательство; соответствующие кафедры учебных заведений были переименованы и т.д. На смену

политической экономии в современной России в массовом порядке пришла экономическая теория.

В чем же научный смысл этих преобразований? Можно предъявлять к словосочетанию «экономическая теория» языковые претензии, сетовать на размытый характер термина (к экономической теории можно отнести все, кроме экономической практики). Но суть дела в другом. Экономическая теория по своей природе не претендует и не может претендовать на роль науки мировоззренческой, философски обобщающей достижения специальных экономических наук. Она изначально отказывается от позиции над специальными науками и принимает на себя функцию простого суммирования (совокупления) результатов частных исследований. Классики по данной проблеме утверждали одно, историческая школа — другое, а неоклассическое направление — третье. Обобщать же мы не вправе. Какие уж тут экономические законы!

Встает закономерный вопрос — какое отношение имеет такая сводная экономическая ведомость к науке? По всей видимости, никакого. Отметим, что это хорошо понимают в высших учебных заведениях Западной Европы и США, отводя экономикс роль подготовительного, пропедевтического курса, за которым следует изучение серьезных дисциплин. Кстати, термин «экономикс» точно соответствует смыслу дисциплины — ознакомлению с множеством различных точек зрения на экономические процессы.

Итак, на смену «плохой» мировоззренческой экономической науке пришла «хорошая» сводная ведомость. В лучшем случае сторонники экономикс пытаются найти ей место рядом с другими специальными науками — определяют особую область исследования и т.д. Отметим, что в паспорте специальности ВАК «Экономическая теория» политическая экономия в качестве подраздела все же обрела свою область

исследований, к которой отнесены проблемы мировоззренческого характера. Но вслед за ней идет уже привычная совокупность различных концептуальных платформ и подходов.

Даже если удастся позиционировать экономическую теорию рядом с другими специальными науками, она станет лишь особой ветвью на древе экономической науки, но не стволом. Совокупность ветвей без ствола хаотична, бессистемна и неэффективна. Исчезает само древо науки. Разумеется, это не означает, что исчезает экономическая наука вообще. Можно вести (до определенного предела) частные исследования, получать результаты, формулировать и решать специальные проблемы. Но на определенном этапе мы столкнемся с противоречием между масштабами проблемы и границами проводимых специальных исследований. Покажем это на примере исследований в области учета.

Развитие экономических отношений в сфере учета ведет не только к обособлению различных видов учета (бухгалтерского, налогового, управленческого и др.), но и к синтезу, сращиванию отношений в этой сфере с другими экономическими отношениями. Так, управленческий учет, ориентированный на потребности и интересы менеджеров, выходит за рамки собственно учета и сталкивается с проблематикой менеджмента, разграничения экономических интересов, спецификации отношений и прав собственности и т.п. Собственно процесс исследования управленческого учета преодолевает границы изначальной области исследования и формулирует качественно новую — интегральную область. Без системных представлений в такой новой области исследования не обойтись.

Системные представления — естественный результат реализации мировоззренческого подхода, философского по своему характеру обобщения частных результатов специальных наук.

Вряд ли можно отнести к системным представлениям расхожие фразы о том, что «в России завершён переход к рыночной экономике», «в стране победил процесс реставрации капитализма». Подобные фразы хороши для сводной ведомости о различных точках зрения на экономические процессы, но они не имеют отношения к формированию системы экономического знания.

Для современного этапа экономических исследований характерна всепроникающая системность. Мы сталкиваемся с системным характером различных по своей природе, масштабу и общественной значимости процессов. К классической для исследователей марксистского толка системе отношений способа производства добавились, если идти от малого к большому, следующие системные экономические образования:

- домохозяйство (пожалуй, простейшая форма экономической системы);
- хозяйство местного сообщества;
- система малого бизнеса;
- корпорация;
- система региона — субъекта федерации;
- национальная экономика;
- мировое хозяйство и др.

Для многих системных образований характерна сложная структура. Они включают ряд подсистем — например, корпорация с ее подсистемами корпоративного присвоения, действительного и фиктивного капитала, управления, финансовых отношений и др. Для всего многообразия экономических систем нет места в сводной ведомости различных точек зрения на хозяйственные процессы. Система никоим образом не складывается из разрозненных элементов или их совокупностей; она может лишь рассыпаться на такие элементы в ходе собственной деструкции и потери системного качества.

Любая экономическая система возникает, развивается и исчерпывает себя

по определенным законам. Не зная их, нельзя понять характер движения отношений системы, прогнозировать изменения, регулировать процесс развития или управлять им. К. Марксу удалось открыть ряд законов экономической системы капиталистического способа производства. Формирование, развитие и исторические перспективы данной системы определяют три ключевых закона:

- закон стоимости, определяющий вещный способ общественной связи отдельных частных работ, задающий поле и ограничения системы капиталистического способа производства;
- закон жизненного процесса капитала, определяющий жизнь капитала как его движение в качестве самовозрастающей стоимости (простое превращение денег в средства производства есть придание последним титула на чужой труд и прибавочный труд);
- закон движения капиталистического способа производства, определяющий исторические перспективы последнего (капитал последовательно формирует внутри самого себя предпосылки иной, более высокой по своему развитию формы общественного производства).

Открытые К. Марксом законы — научный результат, полученный в 60—70-х гг. XIX в. Экономические отношения более высокого, чем капитализм, способа производства (его называют постиндустриальным, информационным, основанным на знаниях и т.п.) нуждаются в новых философских обобщениях в целях открытия их собственных экономических законов. Результат, полученный в прежнем цикле экономического исследования, становится исходным пунктом следующего цикла. При этом неизбежно изменяются способы и формы философского обобщения, трансформируется сама методология, развиваются принци-

пы мировоззренческого подхода. Экономическая материя XXI в. неизбежно относится к мыслительным формам, рожденным в XIX в., как к прокрустову ложу. Взаимодействие финансового и реального секторов современной экономики вряд ли возможно адекватно отразить с помощью диалектики Г. Гегеля и материализма Л. Фейербаха. Для этого необходимы качественно новые подходы, формы и инструментарий философского обобщения. Они давно востребованы современной экономической наукой.

Рыночные преобразования и процесс становления экономических отношений постиндустриального типа поставили перед экономической наукой комплекс сложнейших проблем, каждая из которых противоречит устоявшимся научным взглядам и подходам. Вместе с тем каждая такая проблема обладает потенциалом обновления и приращения системного научного знания. К сожалению, этот потенциал недоступен для науки, исповедующей позитивистский подход к исследованию. Отказываясь от философских обобщений, она просто обозначает проблему, выделяет ей место рядом с другими проблемами и ждет результатов специальных исследований. Когда такие результаты получены, сводная экономическая ведомость пополняется еще одной позицией. Характерен сам отказ от использования понятия «противоречие». В рамках позитивистского подхода оно означает тупик, беспомощность исследования, провал в теории.

В рамках мировоззренческого подхода противоречие присуще любому экономическому отношению и является источником развития системы отношений. Уже сам факт отношения означает, что в нем есть две стороны, взаимодействующие друг с другом. Анализ каждой из сторон позволяет уяснить характер их взаимодействия. Только после этого обнаруживаются противоречия, требующие своего разрешения. Последнее про-

исходит путем опосредствования сторон, их синтеза, в котором устанавливается новое отношение, содержащее в себе новые противоречивые стороны.

Процесс движет сам себя, переходя от одной формы отношения к другой. Товар порождает деньги, деньги — капитал, капитал — прибавочную стоимость, прибавочная стоимость — накопление, и т.д. Тем самым экономическая система формируется и развивается. Пройдя через горнило процесса исследования, противоречия объективно существующей системы отношений становятся противоречиями системы научных категорий. В политической экономии, образцом которой является «Капитал» К. Маркса, работает принцип восхождения от абстрактного к конкретному — разрешение противоречий обеспечивает переход от простых и бедных по своему содержанию категорий к сложным и богатым; богатство, представленное изначально простым скоплением товаров, оборачивается богатством действительного капитала (прибыли, ренты, процента и т.д.). В экономикс работает иной методологический принцип — вновь обозначившиеся проблемы и результаты их решения, полученные специальными науками, выстраиваются в один ряд вслед за ранее поставленными проблемами и полученными результатами. К проблемам рыночного равновесия добавляются проблемы государственного регулирования, а к ним — проблемы монетарного характера и т.д. Единственно возможные преобразования в таком монотонно прирастающем ряду — это классификация существующих проблем и результатов их решения по признаку масштаба (и тогда к макро- и микро-экономике добавляются мезо- и мегаэкономика, а также теории местного хозяйства и домашнего хозяйства) или по признаку исторической последовательности (и тогда теория финансового сектора экономики следует за теорией реального сектора).

Разумеется, ностальгия по «старой доброй политической экономии» не может быть сколько-нибудь серьезным аргументом в пользу движения экономической науки назад. Возврата к прежней политической экономии нет. Равно как нет возможности обеспечить серьезное развитие экономической науки в условиях потрясающей бессистемности нынешней экономической теории. Позитивистский подход обеспечивает потребности специальных (частных) экономических наук, но он бессилён перед лицом системных проблем и потребностей экономической науки в целом. Древо экономической науки не может нормально развиваться без ствола, то есть без системной связи частных наук (отдельных ветвей), без мировоззренческого обобщения и субординации результатов специальных исследований.

Выход один — двигаться вперед, философски обобщая богатейшие материалы специальных экономических исследований, полученные за последние десятилетия. Не секрет, что советская политическая экономия занималась такими обобщениями недостаточно, отдавая предпочтение борьбе за «чистоту идейных рядов». Представляется, что масштабным потенциалом приращения системного экономического знания обладают проблемы виртуальных экономических отношений, взаимодействия финансового и реального секторов, пучка прав (отношений) собственности, человеческого капитала и др. Только на основе существенного приращения системного экономического знания можно сформировать новый, соответствующий духу времени ствол древа экономической науки, способный удерживать на себе, упорядочивать и обеспечивать научный «обмен веществ» для всех частных ветвей.

Отметим, что потребность в формировании качественно нового ствола древа экономической науки так или иначе осознается многими исследователями. В частности, это нашло воплощение во всплеске интереса отечественных исследователей к новой институциональной теории, располагающей значительным потенциалом системного упорядочивания экономического знания. Однако данный потенциал все же не выходит за рамки специальных исследований; мы имеем здесь дело в лишь с мощной ветвью древа экономической науки.

Главный аргумент противников мировоззренческого подхода к древу экономической науки состоит в требовании обеспечить плюрализм и свободу идейного выбора. Дескать, хватит с нас диктата прежней марксистской ортодоксии. Незачем создавать себе нового кумира. Но свобода от диктата и свобода от системы — разные вещи. Первая дает простор для творческого поиска, а вторая обрекает на индивидуальную отгороженность от мира. Системная упорядоченность экономического знания никогда не может быть завершенной; характерный пример тому — судьба экономического наследия К. Маркса. Монополия на экономическую истину в последней инстанции возникает только для того, чтобы сформировать под собой пустоту и рухнуть. Свидетельства тому — судьба политической экономии «победившего социализма».

Система экономического знания строится одновременно по нескольким научным направлениям, с привлечением различных концептуальных платформ и ресурсов; речь идет о вполне конкурентном процессе. В условиях глобализации социально-экономического развития системность экономической науки становится императивом.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

ДИНАМИКА И ВОЗМЕЩАЕМОСТЬ ИЗДЕРЖЕК В ПРОИЗВОДСТВЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

О.Е. GERMANOVA

доктор экономических наук, профессор
кафедры экономической теории, Ростов-
ский государственный университет

Г.В. ЛЕБЕДЕВА

старший преподаватель кафедры бухгал-
терского учета и аудита, Азово-Черномор-
ская государственная агроинженерная
академия

В ПРИНЯТИИ решений по многим проблемам развития производства предпринимателем принимается во внимание динамика и возмещаемость издержек производства. В странах с развитыми рыночными отношениями учитываются бухгалтерские, а в принятии решений — экономические издержки производства, включающие явные и неявные, внутренние и внешние издержки. В деятельности отечественных предприятий продолжается исчисление себестоимости продукции, которая отличается от издержек производства экономическим содержанием, уровнем, т.е. количеством, и динамикой. С определением издержек производства связаны структура и уровень цен, содержание и границы экономической прибыли, факторные доходы — нормальная прибыль, процент и рента.

Экономическая прибыль представляет собой часть валового дохода предприятия, полученную сверх издержек производства, включающих нормальную прибыль (предпринимательский доход), процент и ренту. Структура экономической прибыли неоднородна, ее составные части имеют различные источники и происхождение. Существование одной части обусловлено динамикой цены, ее повышением. При прочих равных условиях вторая часть прибыли обеспечивается снижением издержек производства при использовании эффективных технологий, лучшей организации производства и т.п.

Проблема учета издержек производства в соответствии с теорией рыночных отношений и их возмещения особо актуальна в предприятиях АПК, и в пер-

вую очередь в хозяйствах, занятых производством сельскохозяйственной продукции.

Возмещение затрат и прибыльность закладываются в производственной деятельности предприятия. Функциональная зависимость между выпуском Q и затратами ресурсов $x_1, x_2, \dots, x_n$ (факторов производства) представлена производственной функцией $Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, где f — форма функции. В анализе названных проблем (возмещения издержек производства, их динамики и прибыльности сельскохозяйственных предприятий) используем многофакторную модель управления производством (измерения производительности), разработанную Американским центром производительности. Описание модели находим в работе Скотта Синка Д. [7]. Модель следует рассматривать как производственную функцию, в которой, в отличие от классических функций типа функции Кобба–Дугласа, постоянной эластичности замены и других, используются стоимостные параметры.

Исходными показателями, используемыми в анализе возмещаемости издержек производства, являются взвешенные коэффициенты изменений физических объемов продукции и затрат, цен на продукцию и расходующие ресурсы:

$$\frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}}, (1) \quad \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i2}}{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i1}}, (2) \quad \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i2}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}}, (3)$$

где Q_{i1} и Q_{i2} представляют или физические объемы i -го вида продукции, если определяется его динамика, или физические объемы i -го вида ресурса, совокупности затрат факторов производства, если измеряется их динамика, в первом (базисном) и во втором (текущем) периодах. Соответственно, P_{i1} и P_{i2} — цены на продукцию или на затрачиваемый ресурс i -го вида в зависимости от того, измеряется ли динамика цен на продукцию или на ресурсы в базисном и теку-

щем периодах. В последующем используем короткую запись коэффициентов, в которой знак суммы не ставится.

Измерим с помощью коэффициентов $Q_2 P_1 / Q_1 P_1$ изменение физических объемов продукции, каждого вида затрат, совокупностей затрат (материалов и т.п.) и всех затрат для каждого из 12 хозяйств зерноградского района Ростовской области и на этой основе для совокупности всех хозяйств за 1998–2001 гг. по сравнению с показателями базисного 1997 г. Это общепринятая трактовка экономического содержания коэффициента. Расчеты выполнены для СПК «Донсвиновод», им. Литунова, «Мир», ГУП ОПХ зерноградское, Манычское, Сев-Кав-МИС, конзавод им. Первой конной армии, ОПХ Экспериментальное, ЗАО им. Кирова, им. Ленина, «СКВО» и ОАО «Учхоз Зерновое».

В табл. 1 приведены изменения физических объемов продукции (взвешенной в ценах базисного 1997 г.), производимой или всеми хозяйствами, или большей частью хозяйств. Названный коэффициент в 1997 г. был равен единице. В таблице приведены данные для 17 основных продуктов, производимых в хозяйствах, но полный перечень видов продукции и выполняемых работ насчитывает 33 единицы. В итоговой строке приводятся взвешенные коэффициенты изменений физического объема всей произведенной продукции и выполненных работ.

Взвешенные коэффициенты изменений убедительно свидетельствуют о крайней неустойчивости производства большинства видов продукции. Там, где коэффициент больше единицы, имело место увеличение физического объема производства (ячмень яровой, горох и др.) по сравнению с 1997 г. Так, производство ячменя увеличивалось по сравнению с базисным годом, соответственно, на 2,09, 55,58, 98,57 и 74,32%. Если коэффициент меньше единицы, то объем производства сокращался. Для кукурузы

Взвешенные коэффициенты изменений физических объемов продукции хозяйств зерноградского района за 1998–2001 гг.

Виды продукции	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Пшеница озимая	0,5329	0,8700	0,6792	1,1928
Ячмень яровой	1,0209	1,5558	1,9857	1,7432
Горох	2,0506	1,1180	4,5071	7,8042
Кукуруза на зерно	0,3443	0,1395	0,2227	0,2011
Кукуруза на з/м	0,5173	0,6082	0,5640	0,4843
Подсолнечник	1,4160	1,4409	1,1064	0,8078
Овощи	0,2596	1,0597	0,7034	0,3907
Бахчи	0,2230	0,5470	0,5106	0,2072
Корнеплоды	0,9392	1,2852	1,1503	0,5289
Однолетние травы на сено	0,1693	1,4568	5,4741	1,9092
Многолетние травы на сено	0,6229	0,6889	0,5544	0,6164
Плоды	0,1952	0,0677	0,0292	0,0658
Молоко	0,8724	0,8031	0,8190	0,7804
Мясо	0,5438	0,6165	0,3849	0,3389
Скот и птица в живом весе	2,1282	1,2689	1,7953	1,8199
Мука	0,7676	1,5705	1,8401	1,4756
Работы и услуги	1,0957	0,5174	0,2180	0,1988
<i>Итого</i>	0,7308	0,8051	0,7980	0,8839

на зерно снижение составило, соответственно, 34,43, 13,95, 22,27 и 20,11% от объема базисного года.

Итоговая строка убедительно свидетельствует о более низких объемах произведенной продукции и выполненных работ в хозяйствах в рассматриваемый период, снижение по сравнению с 1997 г. составляло 26,92, 19,49, 30,2 и 21,61%. Такая динамика объема выпуска, бесспорно, вызвала рост средних валовых издержек во всех хозяйствах района.

Проанализируем динамику физических объемов каждого вида затрат и их совокупности по вышеназванным хозяйствам района для всех видов продукции. В базисном году коэффициент был равен единице.

Во все годы наблюдалось снижение совокупности затрат в физическом выражении по сравнению с базисным перио-

дом, что объясняется в первую очередь сокращением объемов производства (табл. 2). При этом снижение затрат (на 31,57, 34,14 и 32,07%) в 1999–2001 гг., опережавшее сокращение объемов выпуска (19,49, 30,2 и 21,6%), явилось положительной тенденцией и фактором, способствовавшим снижению издержек производства. Представляет интерес сравнение (здесь не приводится из-за перегруженности статьи фактическим материалом) темпов снижения выпуска конкретных видов продукции и темпов снижения затрат каждого примененного ресурса.

На динамику издержек прямо и непосредственно влияет изменение цен ресурсов. Рассмотрим взвешенные коэффициенты изменений цен продукции и ресурсов, используя индекс Пааше (2). Для сравнимости в табл. 3 приведем

Таблица 2

Взвешенные коэффициенты изменений физических объемов затрат хозяйствами зерноградского района за 1998–2001 гг.

Затраты	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Семена	1,0836	0,8674	0,6254	0,6480
Электроснабжение	0,8044	0,6005	0,5079	0,5433
Амортизация	0,7893	0,5675	0,5964	0,6491
Затраты труда	0,8320	0,7396	0,7321	0,7341
Удобрения	0,7137	0,8121	0,8851	1,3849
Корма	0,8561	0,6671	0,3832	0,3985
Запасные части	0,5671	0,5853	0,5881	0,5944
Бензин автомобильный	0,6755	0,5045	0,3880	0,4948
Диз. топливо	0,7975	0,7167	0,7893	0,7680
Газ природный	0,3915	0,9744	0,3107	0,5434
Гор.-смаз. материалы	0,7382	0,6524	0,6496	0,6731
Прочие затраты	1,4567	0,7645	0,3938	0,2975
<i>Всего</i>	0,9110	0,6843	0,6586	0,6793

Таблица 3

Взвешенные коэффициенты изменений цен на сельскохозяйственную продукцию хозяйств зерноградского района

Виды продукции	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Пшеница озимая	1,0640	2,8169	3,9729	3,9943
Ячмень яровой	0,8756	2,3710	2,5637	3,1536
Горох	0,6813	1,7354	2,6106	3,4602
Кукуруза на зерно	1,0885	3,1054	2,8193	6,7351
Кукуруза на з/м	2,1479	2,1217	2,5701	3,2534
Подсолнечник	1,7658	2,6077	3,6247	5,4159
Овощи	1,0306	1,5262	2,0731	2,5831
Бахчи	1,0836	2,3698	2,6795	3,0699
Корнеплоды	1,1680	1,0909	1,3930	1,9006
Однолетние травы на сено	0,9617	4,3885	2,5185	7,9210
Многолетние травы на сено	1,1823	4,6346	2,8970	4,8670
Плоды	1,1629	3,2392	4,3252	5,4949
Молоко	1,0846	2,4084	2,9209	3,5017
Мясо	0,8378	1,3573	2,7015	4,2698
Скот и птица в живом весе	1,7109	3,3651	3,7030	6,1819
Мука	1,0239	0,5096	1,3954	1,3850
Работы и услуги	1,1100	2,2200	3,0300	3,7900
<i>Итого</i>	1,2963	2,4110	2,9833	3,7507

данные об изменении цен на продукцию, представленную в табл. 1. Уровень цен в базисном периоде принимаем за единицу.

Как свидетельствуют данные табл. 3, цены на большинство видов продукции, производимой хозяйствами, неуклонно росли. Наибольший прирост имел место в 2001 г. на кукурузу на зерно (573%), подсолнечник (441,6%), плоды (349,5 %), мясо (327%), скот и птицу в живом весе (518%). В среднем по всем продуктам прирост составил, соответственно, 29,6, 141,1, 198,3 и 275%. Следует отметить, что речь идет о росте цен на каждый вид продукции во всех хозяйствах, по сути средней цены. Здесь не приводятся данные о ценах на каждый продукт, которые существенно различались не только по хозяйствам, но и по годам в каждом хозяйстве. Так, в 2000 г. индекс цен на озимую пшеницу колебался от 2,7972 в ЗАО им. Кирова до 4,3907 в ОПХ «Маньчское»; на подсолнечник — от 1,3113 в ОПХ «Экспериментальное» до 5,2399 в ОПХ «Маньчское»; на

мясо — от 0,8333 в ОПХ «Сев-Кав-МИС» до 9,2605 СПК «Донсвиновод».

Динамика цен на применяемые ресурсы оказывала непосредственное влияние на возмещаемость затрат. Как и в случае цен на продукцию, в исчислении темпов роста цен на ресурсы используем индекс Пааше для сравнимости темпов их изменений.

Данные табл. 4 отражают неуклонный рост цен на большинство используемых хозяйствами ресурсов, хотя темпы роста различаются и по видам ресурсов, и по годам. Наиболее высокие темпы прироста цен наблюдались в 2000–2001 гг. и составили, соответственно, по годам 7,5, 66,2, 162,7 и 221,7%. Исключение из общего правила составили темпы роста цен на используемую технику, имеющую высокую степень изношенности, что нашло отражение в строке «амортизация», и на удобрения. Следует отметить снижение цен на природный газ.

Сравнение темпов прироста цен на продукцию и на затраты убедительно

Таблица 4

Взвешенные коэффициенты изменений цен на ресурсы, использовавшиеся в хозяйствах района

Затраты	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Семена	1,0900	1,7600	3,0500	4,0100
Электроснабжение	1,2234	2,1474	2,5335	3,2103
Амортизация	1,0410	1,0590	1,0800	1,0700
Затраты труда	1,1340	1,7597	2,6689	4,0176
Удобрения	0,8579	1,5783	1,9707	1,5445
Корма	1,0900	1,7600	3,0500	4,0100
Запасные части	1,0900	1,7600	3,0500	4,0100
Бензин автомобиль.	1,4860	2,7779	4,5191	4,9203
Диз. топливо	1,0115	1,8689	3,6332	4,2286
Газ природный	0,5918	0,6037	0,5468	0,8734
Гор.смаз. материалы	1,0184	1,8385	3,4522	4,0011
Прочие затраты	1,0900	1,7600	3,0500	4,0100
Всего затраты	1,0753	1,6626	2,6274	3,2169

свидетельствует о существенном отставании роста цен на ресурсы от цен на готовую продукцию в 1998–1999 гг. (29,6 и 7,5%; 141,1 и 66,2%) и сближении темпов их изменений в 2000–2001 гг. (198,3 и 162,7; 275 и 221,7%). Такая тенденция является положительной, способствовавшей возмещению издержек производства, хотя ее значение не следует преувеличивать, учитывая ранее сложившийся диспаритет цен.

Взвешенные коэффициенты изменений, взвешенные по ценам и по объемам, валового дохода и явных издержек хозяйств, исчисляем по индексу (3) и сравним их динамику. В качестве базисного по-прежнему используются данные 1997 г. В табл. 5 приведены только итоговые коэффициенты по всей продукции и работам и всем затратам, перечень которых представлен в табл. 1–4.

В 1998 г. валовой доход снизился на 5,27%, а издержки производства — на 2,21% по сравнению с их величинами в 1997 г.; что отражает сокращение возможностей хозяйств возмещать издержки. В 1999 г. доход вырос на 94,1% при росте издержек на 13,8%, что резко изменило ситуацию и положило начало положительной тенденции в соотношении анализируемых коэффициентов, поскольку в последующие годы рост валового дохода опережал рост издержек производства. Отсюда следует вывод о постепенном создании условий для возмещения хозяйствами своих явных издержек производства.

В настоящее время экономические издержки производства — сумма явных (внешних) и неявных (внутренних) издержек — не исчисляются, что свиде-

тельствует о не завершившемся процессе становления не только рыночных отношений сельскохозяйственных предприятий с поставщиками ресурсов и покупателями продукции, но и отношений, складывающихся внутри самих хозяйств.

Сравним валовой доход предприятий (их выручку) с общими внешними (бухгалтерскими, отражаемыми в себестоимости продукции) и с экономическими (включающими и внутренние, и внешние) издержками. Для этого рассчитаем факторные доходы — ренту и процент на капитал. Расчеты выполнены для процента на капитал в размере 10 и 20%, поскольку, в силу неразвитости отношений аренды и лизинга сельскохозяйственной техники, реальный, сложившийся в условиях развитых рыночных отношений процент остается неопределенным.

Определение ренты в расчете на 1 га в хозяйствах и в среднем по району характеризуется особенностями, обусловленными степенью реализации экономического содержания существующих отношений собственности на землю и развитием рыночных отношений в аграрной сфере в целом. Поэтому исчисленная нами рента как факторный доход не равна ее сумме в составе арендной платы, определяемой (вменяемой) конъюнктурой рынка (если рента и арендная плата не совпадают по величине). В табл. 6 рентные платежи включают налог на землю, плату за недра и выплаты арендодателям (в ряде хозяйств последние не осуществляются, но для сравнимости результатов такого рода выплаты включены в состав ренты во всех хозяйствах).

Таблица 5

Коэффициенты изменений валового дохода и явных издержек производства в хозяйствах Зерноградского района

Показатель	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Продукция	0,9473	1,9411	2,3805	3,3151
Издержки производства	0,9795	1,1377	1,7304	2,1854

**Валовой доход и общие издержки хозяйств зерноградского района
в 2000–2001 гг. (в тыс. руб.)**

Показатель деятельности предприятий	2000 г.	2001 г.
Валовой доход (выручка)	669347,76	931450,23
Себестоимость продукции	411158,09	534047,74
Рента	61127,95	70126,82
Процент на капитал (10%)	171417,83	280659,74
Экономические издержки (с процентом 10)	643703,87	884834,30
Экономическая прибыль (с процентом 10)	25643,89	46615,93
Факторные доходы (рента плюс процент на капитал)	232545,78	350786,56
Бухгалтерская прибыль (с процентом 10)	258189,67	397402,49
Процент на капитал (20%)	342835,66	561319,48
Экономические издержки (с процентом 20)	815121,70	1165494,04
Экономическая прибыль (с процентом 20)	25643,89	46615,93
Факторные доходы (рента плюс процент на капитал)	403963,61	631446,3
Бухгалтерская прибыль (с процентом 20)	429607,5	678062,23

Том 1 № 4

2003



Экономический вестник Ростовского государственного университета

С 1991 г. существует система обложения земельным налогом сельскохозяйственных предприятий. Налог устанавливается с учетом состава угодий, их качества, площади и местоположения, что позволяет выделить рентную составляющую. Земельным кодексом РФ предусматриваются выплаты арендной платы за использование земли, обоснование которой, как и земельного налога, осуществляется по кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий.

Кроме земли, в сельскохозяйственном производстве используются и другие природные ресурсы, которые также оплачиваются. Так, до 1 января 2002 г. предприятия осуществляли отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и платежи за пользование недрами. В состав единого сельскохозяйственного налога вошли ресурсные и земельные платежи. Переход на уплату единого налога предполагает определение налоговой базы, которой является сопоставимая по кадастровой стоимости площадь сельскохозяйственных угодий.

Таким образом, использование земель и других природных ресурсов в настоящее время является платным, основанным на кадастровой оценке земель. Рента является составляющей экономических издержек, а после возмещения становится факторным доходом. Величина ренты, включаемая в издержки производства, предопределяет низкую цену земли, которая составляла, по предлагаемым расчетам, в 2000–2001 гг. при ставке банковского процента в 20% от 1915 до 2250 руб. за гектар.

В себестоимости продукции семена учитываются по себестоимости их производства в хозяйствах; в издержках производства расход семян определялся по рыночным ценам. Данные табл. 6 свидетельствуют, что себестоимость продукции и экономические издержки возмещались в среднем по 12 хозяйствам с учетом процента на капитал (в 10%) и имела место экономическая прибыль, но издержки с учетом процента на капитал в 20% не возмещались. В то же время в СПК «Донсвиновод»,

ГУП ОПХ «Зерноградское», ЗАО им. Ленина, СПК им. Литунова, СПК «Мир» экономические издержки даже с учетом процента на капитал в 10% выручкой не возмещались.

На каждое хозяйство в среднем приходилось 2137 тыс. руб. экономической прибыли в 2000 г. и 3885 тыс. руб. в 2001 г. при факторном доходе в 10% на капитал; соответственно, убытки при факторном доходе в 20% составили 19 504 и 146 тыс. руб. на одно хозяйство. Что касается бухгалтерской прибыли, то в среднем на одно хозяйство приходилось 21 513 тыс. руб. прибыли в 2000 г. и 35 800 тыс. руб. в 2001 г. с учетом факторного дохода на капитал в 10%; и 33 117 и 56 505 тыс. руб. в 2001 г. при проценте на капитал в 20%.

Средние показатели валового дохода, себестоимости продукции и прибыли 12 сельскохозяйственных предприятий при условии равенства валового дохода и экономических издержек производства (т.е. в состоянии равновесия, когда экономическая прибыль равна нулю) позволяют выделить факторные доходы — заработную плату, процент на капитал, ренту и нормальную прибыль и определить их удельный вес. В хозяйствах определяют прибыль вычитанием из валового дохода себестоимости продукции и работ. В 2000 и 2001 гг. сумма ренты и процента на капитал в размере 10% была равна разности валового дохода и себестоимости, что дает основание предполагать, что факторный доход на капитал не превышал 10%. Рента в среднем по району на 1 га общей площади сельскохозяйственных угодий составила в 2000 г. 383 руб., в 2001 г. — 446 руб., в ОАО «Учхоз Зерновое» рента составила 405 руб. за гектар в 2000 г. и 450 руб. в 2001 г. Для присвоения более высокой ренты и процента на капитал величина фактически полученного валового дохода не достаточна. Относительно нормальной прибыли (предпринимательского дохода)

на основе данных табл. 6 можно сделать только один вывод: при самом низком проценте на капитал и столь скромной величине ренты нормальная прибыль — всегда отрицательная величина. Усилия предпринимателей приносят только неявные убытки, которые ощущаются вполне явно.

В валовом доходе хозяйств доля заработной платы низка и составила 9% в 2000 и 9,8% в 2001 году. Уровень заработной платы определяется и относительно низкой абсолютной величиной валового дохода предприятий, и низкой долей ее в доходе.

Следующий блок модели представлен коэффициентами «расходы/доходы»:

$$\frac{I_{ij1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}} \quad (4), \quad \frac{I_{ij2}}{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i2}} \quad (5),$$

где I_{ij1} и I_{ij2} — стоимостные параметры, которые последовательно представляют затраты каждого элемента из i -й совокупности (например, труда управленческого персонала в затратах рабочей силы), совокупность затрат конкретного вида j , т.е. затраты фактора j , и сумму всех затрат, взвешенных в ценах базисного первого и последующих периодов; Q_{i1} и Q_{i2} — объемы i -й продукции или работ, измеряемые натуральным показателем, P_{i1} и P_{i2} — цены i -й продукции в текущем первом и последующих периодах.

Коэффициенты определяются в базисном (1997 г.) и последующих (1998–2001 гг.) периодах для каждого элемента затрат (например, вида удобрения, корма и т.п., их значения здесь не приводятся, но они служат основой для исчисления коэффициента для всей совокупности затрат, т.е. для всех видов удобрений, кормов и т.п.), для совокупностей затрат и для всех затрат хозяйств. В коэффициентах (4) в знаменателе используется одна и та же величина — стоимость продукции, произведен-

ной в 1997 г. в ценах этого же года. Это валовой доход хозяйства. В числителе коэффициента последовательно представляем совокупность затрат каждого вида (см. табл. 4) и получаем группу показателей, характеризующих долю затрат на удобрения, корма и т.п. в доходе. Взвешенные коэффициенты изменений (5), исчисляемые для последующих лет, имеют такое же содержание, что и коэффициенты в базисном периоде, с поправкой на период.

Сравнение значений коэффициентов 1997 г. с коэффициентами последующих лет позволяет проследить, снижается ли (или увеличивается) доля того или иного вида затрат, совокупности затрат и всех затрат в валовом доходе хозяйства. Это ценная для менеджера информация. Если хозяйство сокращает производство одного из продуктов, например, по причине снижающегося спроса, в производстве которого использовался ресурс, и расширяет производство других продуктов, в котором ресурс не применяется, то рассматриваемый коэффициент

снижается и свидетельствует лишь об изменении структуры производимой продукции и потребляемых затрат. Однако снижение коэффициента любого ресурса в текущем периоде по сравнению с базисным является в общем случае положительным сдвигом.

Коэффициенты «расходы/доходы» в течение четырех лет устойчиво снижались (с редкими колебаниями в сторону повышения), за исключением расходов по статье «Услуги», доля которых в валовом доходе выросла с 4,86% в 1997 г. до 11,24% в 2001 г. Доля всех затрат в валовом доходе хозяйств снизилась с 85,42% в 1997 г. до 56,3 % в 2001 г. (табл. 7). Столь резкое снижение отражает также и негативные процессы: уменьшение расходов на удобрения, средства защиты растений и другие необходимые для ведения высокоэффективного производства ресурсы. В то же время динамика коэффициентов убедительно свидетельствует о наращивании усилий хозяйств, направленных на снижение всех видов затрат.

Таблица 7

Коэффициенты «расходы/доходы» хозяйств Зерноградского района

Затраты	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Семена	0,0495	0,0617	0,0389	0,396	0,0388
Электроснабжение	0,0266	0,0276	0,0177	0,0144	0,0140
Амортизация	0,1535	0,1332	0,0475	0,0415	0,0322
Затраты труда	0,1105	0,1101	0,0741	0,0907	0,0984
Удобрения	0,0456	0,0295	0,0301	0,0334	0,0294
Корма	0,1156	0,1139	0,0699	0,0567	0,0557
Запасные части	0,0866	0,0565	0,0460	0,0653	0,0623
Бензин автомоб.	0,0302	0,0226	0,0154	0,0157	0,0157
Дизельное топл.	0,0581	0,0495	0,0401	0,0700	0,0569
Газ природный	0,0022	0,0005	0,0007	0,0002	0,0003
Гор.-смаз. материалы	0,0920	0,0730	0,0569	0,0867	0,0748
Услуги	0,0486	0,0672	0,0325	0,1291	0,1124
Прочие	0,1256	0,2106	0,0871	0,0634	0,0452
Всего	0,8542	0,8833	0,5006	0,6209	0,5631

Рассмотренная динамика физических объемов выпускаемой продукции и затрат, цен на продукцию и ресурсы, возмещаемость издержек производства являются основой для анализа производительности использования каждого ресурса, взвешенных индексов производительности, индексов возмещения затрат, а также определения влияния на прибыль изменений в производительности, в возмещении затрат и в самой прибыльности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллен Р. Математическая экономия / Пер. с англ. М., 1963.
2. Аллен Р. Экономические индексы / Пер. с англ. М.: Статистика, 1980.
3. Германова О.Е. Производительность: экономическое содержание и проблемы измерения. М.: Наука, 1996.
4. Институциональные основы рыночной экономики в России / О.С. Белокрылова, О.Е. Германова, И.Ю. Солдатова и др. М.: Наука, 1996.
5. Казинец Л.С. Теория индексов. М.: Госстатиздат, 1963.
6. Ковалевский Г.В. Индексный метод в экономике. М.: Финансы и статистика, 1989.
7. Скотт Синк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989.
8. Сельское хозяйство региона в переходной экономике: теория, практика. Ростов н/Д: ВНИИЭиН, 1998.
9. Хеди Э., Диллон Д. Производственные функции в сельском хозяйстве. М.: Прогресс, 1965.

ИНТЕГРАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

Т.В. СИМОНЯН

кандидат экономических наук, профессор,
зав. кафедрой мировой экономики, Рос-
товский институт управления, бизнеса и
права

КОМПЛЕКСНЫЙ характер функционирования элемента Promotion концепции маркетинг-микс обусловлен тем, что в его структуре и теоретически, и практически сформированы: коммуникационный микс и микс продвижения.

Понимая под коммуникацией в общем виде «обмен осмысленными сообщениями в знаковой форме» [1], коммуникационный микс следует рассматривать как систему инструментов налаженного обмена информацией с рынком сбыта, позволяющую предприятию адаптироваться к меняющимся рыночным условиям и добиваться поставленных целей. Концепция маркетинговых коммуникаций в целом построена на признаке информированности. С учетом данного признака к коммуникационному миксу, по нашему мнению, следует относить рекламу, стимулирование сбыта и паблик рилейшнз (PR)¹.

Основными инструментами микса продвижения следует считать сэйлз промоушн (SP), мерчандайзинг и директ мэйл (DM)². Их целевое назначение заключается во временной активизации спроса и непосредственном воздействии на покупателя. Общей чертой данных инструментов является тактический временный характер в отличие от стратегического назначения и постоянного долговременного характера коммуникационного микса. Элементы микса продви-

¹ Реклама – любая форма неличностного информирования потребителей о товаре, оплаченная конкретным спонсором.

Стимулирование сбыта – любая форма неличностной передачи информации потребителю о дополнительных выгодах.

PR – любая форма неличностного общения с общественностью.

² SP – любое личностное информирование потребителей о товаре.

Мерчандайзинг – комплекс мероприятий в месте торговли, направленный на продвижение конкретного товара.

DM – личностные рекламные предложения для идентифицированных потребителей.

жения занимают значительное место в комплексе маркетинговых мероприятий промышленного предприятия, что объясняется следующими причинами:

- а) идеология продвижения получила широкое распространение в конце 90-х гг., так как экономический кризис повлек за собой уменьшение рекламных бюджетов и поиск путей получения максимального эффекта при минимальных вложениях;
- б) быстрое распространение зарубежного опыта промоушн мероприятий;
- в) данные мероприятия решают определенный класс задач, где классическая реклама малоэффективна;
- г) микс продвижения точно достигает целевой аудитории, а следовательно, приносит видимый и ощутимый результат;
- д) инструменты микса продвижения легко маневрируют, приспосабливаются к конкретным и быстро меняющимся условиям;
- е) в силу ментальности, российский потребитель более открыт для случайных контактов.

Микс продвижения является первоочередным (а в некоторых ситуациях и единственным) инструментом, когда:

- товар впервые выводится на рынок;
- товар выводится на рынок после определенного интервала;
- проходит срок годности реализуемого товара;
- товар необходимо дистанцировать от конкурента.

Классификация коммуникаций имеет большое значение для эффективного функционирования маркетинга. В принципе она должна строиться на основе сходств и различий средств маркетинговых коммуникаций. Такая классификация может быть не одна. В каждом случае, если это соответствует насущ-

ным потребностям управления, классификация позволяет получить ряд практических преимуществ в части более легкой и реальной постановки целей воздействия на рынок. Однако появляются новые инструменты, которые изначально не могут быть однозначно отнесены ни к миксу коммуникаций, ни к миксу продвижения. Речь в данном случае идет о скандале, который становится одним из популярных инструментов маркетинговых коммуникаций.

Под скандалом принято понимать случай, происшествие, получившее широкую огласку и позорящее его участников. Достаточное для толкового словаря, это определение отражает лишь материальное событие, в то время как скандал — это коммуникативный факт.

К социальным функциям скандала следует отнести следующие:

- скандал как публичная негативная оценка в общественном мнении;
- скандал как демонстративное нарушение морально-этической нормы;
- скандал как умышленное действие, направленное на достижение каких-либо коммуникационных целей.

Для маркетинговых коммуникаций наиболее интересен третий случай, когда коммуникатор заранее планирует маркетинговый эффект события. Можно выделить три типичных ситуации участия предприятия в скандале:

- а) предприятие оказывается в центре скандала не по своей воле в роли объекта осуждения;
- б) предприятие оказывается в центре скандала, организованного самим предприятием;
- в) предприятие использует в своих интересах скандал, участником которого оно не является.

В целом, можно сказать, что практическое использование методик скандала намного опередило изучение и осмысление скандала как инструмента

коммуникаций. Стратегия и тактика скандала понятны скорее на бытовом, чем системном уровне. Скандал требует системного подхода; этот инструмент применим во всех сферах маркетинговых коммуникаций.

Микросреда маркетинга обуславливает изменение подхода к традиционным коммуникационным схемам по целому ряду причин. Во-первых, революционные изменения психологии потребителя, для которого характерно стремление к интерактивному, двустороннему общению с производителем, к более полной информированности о нем. Этот потребитель предпочитает предприятия с более выраженной социальной позицией, но одновременно склонен к большому индивидуализму и рационализму, отличается особым отношением к культуре совершения покупки.

Во-вторых — рост объемов рекламы (см. табл. 1), трансформация практически всех видов средств массовой информации, разнообразие каналов распространения информации, появление интерактивных медиа.

В-третьих, все большая сегментация рынка, появления все новых групп и подгрупп, требующих дискретного подхода, выделенных каналов коммуникации. Потребитель теперь воспринимает-

ся как личность, а не как обезличенная единица сегмента рынка.

И, наконец, в-четвертых — динамика затрат на рекламу не подтверждается ростом ее эффективности.

В число причин неудовлетворенности потенциальных покупателей ТВ-рекламой входит большое количество факторов. Основными следует считать дефицит разнообразных креативных идей, назойливость рекламы, случаи умышленного или невольного обмана покупателя. Однако то, что новое поколение покупателей научилось ставить непреодолимый барьер в сознании на ТВ-рекламу, и является главной причиной падения ее эффективности.

Промышленное предприятие обращается к потребителям, используя различные способы коммуникаций. В связи с этим нужны гарантии последовательности появления и общность характера всех сообщений, передаваемых в средства массовой информации. Такая последовательность — жизненно необходимое условие создания нужного образа марки. Идеальным является случай, когда все указанные инструменты коммуникаций реализуются с единой точки зрения и потребитель получает от рекламодателя все сообщения, выдержанные в рамках одной концепции. По

Таблица 1

Объемы рекламы в России (в млн долл) [8, с. 117–122]

Каналы распространения	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ТВ	40	120	520	540	280	550	480	190	270	480
Пресса	30	100	360	500	720	600	620	260	340	470
Радио	5	20	30	50	70	70	70	30	40	55
Наружка	5	15	30	50	140	200	170	90	150	275
Директ-маркетинг	—	5	10	10	50	50	70	40	70	110
Рекламная полиграфия	5	25	100	150	270	350	350	150	230	340
Итого	85	280	1050	1200	1530	1820	1760	760	1100	1730

крайней мере, это подразумевает, что различные элементы маркетинговой коммуникации должны быть хорошо скоординированы с учетом того, что отдельные элементы создаются в различных рекламных и PR-агентствах.

В то же время предприятия понимают, что покупатели получают сообщения из широкого диапазона источников информации. Например, для потенциальных покупателей АО «АвтоВАЗ» важность мнения незнакомых людей является существенным параметром, определяющим покупку, и имеет следующую структуру:

Важность мнения (в %):

- специалистов-конструкторов — 11,49;
- профессиональных автоиспытателей — 17,51;
- опытных автолюбителей — 34,71;
- специалистов автосервиса — 22,04;
- журналистов — 5,37;
- представителей предприятия — 6,82;
- другое — 2,06.

Промышленному предприятию следует также учитывать описанные в экономической теории эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена. Из закономерностей неэкономического характера известна закономерность распространения информации в малых социальных группах через их лидеров. Из области психофизики можно выделить закон Вебера, отражающий характер зависимости силы ощущений от интенсивности воздействия на органы чувств. Существует «порог восприятия», т.е. определенная величина сигнала, при которой он становится заметен человеку. По закону Вебера, величина ощущения с момента «порога восприятия» с увеличением интенсивности раздражителя растет не пропорционально, а медленнее, чем сам раздражитель (логарифмическая зависимость). Закон дает объяснение — почему однообразная реклама, воздействующая на одну и ту же целевую аудиторию, быстро теряет эффективность.

Поэтому должен применяться интегрированный подход, который обеспечи-

вает униформу и последовательность инструментов коммуникационного микса и микса продвижения. Историческое значение интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) заключается в реакции маркетинговой парадигмы на появление концепции информационного общества. Анализ существующих определений ИМК выявил их широкий спектр:

- «взаимодействие всех форм комплекса коммуникаций» [3];
- «сочетание соответствующих типов рекламы» [6];
- «сочетание соответствующих типов рекламы и стимулирования сбыта» [7];
- «ИМК как нечто объединяющее в одно целое разные направления продвижения товаров и услуг: маркетинг, PR, рекламу, шоу, бизнес, промоушн и прочее» [15];
- «Новый подход должен решить старые проблемы традиционного подхода к проблеме... Вводится единое финансирование... единый центр управления... единое планирование компании» [11].

Интегрировать (от латинского *integrare*) — создавать целое путем сложения и соединения вместе его отдельных частей. Интегрированные маркетинговые коммуникации суммируют или объединяют различные инструменты коммуникационного микса и микса продвижения в целях максимизации воздействия маркетинга на потребителя:

- «объединение» в данном определении — централизованное интегрирование различных видов коммуникаций и промоушн мероприятий для укрепления рыночных позиций предприятия;
- «суммирование» понимается как последовательное присоединение элементов маркетинговых коммуникаций.

Концепция ИМК отличается от классических коммуникаций тем, что в основе ИМК находится анализ потребителя

и его поведения на рынке. То есть исходная позиция ИМК должна, по нашему мнению, не только выстраиваться вокруг потребителя, но и отражать способ восприятия этим потребителем предлагаемых ему продуктов или услуг и различные типы процессов покупки. ИМК фокусируются на разработке маркетингового коммуникационного набора в зависимости от поведения и восприятия потребителем имиджа предприятия.

ИМК промышленного предприятия базируются на следующих принципах:

1. ИМК начинаются с потребительских восприятий и их оценки.
2. ИМК интегрируют стратегию предприятия с потребностями и видами деятельности отдельного потребителя.
3. ИМК координируют все коммуникации предприятия в рамках полного набора маркетинговых коммуникаций.
4. ИМК устанавливают контакт с потребителем и ведут с ним диалог.
5. ИМК предпринимают усилия по изготовлению коммуникаций на заказ, чтобы они точнее соответствовали предпочтениям отдельных потребителей.

Интеграция маркетинговых коммуникаций имеет три аспекта — интеграция выбора, интеграция позиционирования и интеграция плана-графика (см. рис. 1).

Основной эффект, целенаправленное использование и прогнозирование которого является важнейшим при реализации ИМК, — это синергетический эффект. Он выражается в том, что эффект ИМК отличается от простого сложения эффектов коммуникационного микса и микса продвижения.

$$\mathcal{E}_{\text{имк}} \neq \mathcal{E}_{\text{ком. мик}} + \mathcal{E}_{\text{прод. мик}}$$

где $\mathcal{E}_{\text{имк}}$ — эффективность интегрированных маркетинговых коммуникаций; $\mathcal{E}_{\text{ком. мик}}$ — эффективность коммуникационного микса; $\mathcal{E}_{\text{прод. мик}}$ — эффективность микса продвижения.

Синергетический эффект интегрированных коммуникаций может быть как положительным ($1 + 1 > 2$), так и отрицательным ($1 + 1 < 2$) в зависимости от эффективности взаимодействия комплекса коммуникаций.

Синергизм ИМК зависит от того, насколько полно используется предприятием его коммуникационный потенциал.

Под потенциалом ИМК следует понимать совокупность возможностей предприятия, позволяющих определять, формировать и максимально удовлетворять потребности покупателей в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов маркетинга.

Для определения потенциала ИМК предприятия по каждому элементу должны быть определены ресурсы, которые



Рис. 1. Интеграция маркетинговых коммуникаций

могут обеспечивать достижение целей маркетинга в тот или иной период. Сравнивая значения фактических и требуемых параметров ресурсов, можно определить показатели, которые могут быть объединены в обобщающую оценку с учетом значимости каждого элемента.

Исследования показывают, что ресурсы ИМК имеют содержательные и структурные особенности. По содержанию комплекс маркетинговых ресурсов может быть представлен четырьмя составляющими:

1. Материальные ресурсы ИМК:

- а) вещественные ресурсы;
- б) финансовые ресурсы, направляемые на осуществление и развитие коммуникаций.

2. Ресурсы ИМК персонала:

- а) квалификация;
- б) опыт;
- в) управленческая структура.

3. Маркетинговые информационные ресурсы предприятия:

- а) системное обеспечение;
- б) прикладные программы;
- в) базы данных;
- г) внешние информационные связи.

4. Методические ресурсы ИМК.

Определение коэффициентов значимости критериев для оценки ИМК потенциала проводится по трем составляющим:

- адекватность реагирования на изменения во внешней среде;
- поддержание и повышение конкурентоспособности во внешней среде;
- расширение предельных возможностей маркетинговой системы.

Синергический эффект напрямую зависит от сочетания конкретных средств коммуникационного воздействия, которое определяется целями коммуникации, т.е. тем, на какой стадии принятия решения находятся объекты воздействия и, соответственно, каких эффектов коммуникации необходимо достичь. При этом основным принципом при при-

нятии решения об использовании нескольких средств коммуникации является выбор одного средства коммуникации как основного и нескольких (или одного) вспомогательных. Основное средство коммуникации должно быть способно самостоятельно и наиболее эффективно достигать всех эффектов коммуникации. Вспомогательные средства призваны восполнить возможные пробелы в охвате целевой аудитории — либо они могут способствовать достижению отдельных целей коммуникации с наименьшими затратами, либо обеспечить дополнительные преимущества с точки зрения воздействия на потребителя в месте продажи или потребления товара. В любом случае при использовании нескольких средств коммуникации возникает потенциал для образования синергетического эффекта.

Коммуникационный потенциал предприятия представляет собой совокупность средств коммуникационного воздействия и совокупность инструментов, используемых при разработке и реализации этих средств.

Следует выделять три уровня синергетического эффекта коммуникационного комплекса маркетинга.

На первом уровне синергетический эффект достигается при взаимодействии коммуникационного микса и микса продвижения.

Результатом взаимодействия на первом уровне является формирование интегрированных маркетинговых коммуникаций. На втором уровне синергетический эффект проявляется от взаимодействия интегрированных маркетинговых коммуникаций с элементами маркетинг-микс, что приводит к формированию следующих составляющих:

- коммуникационный рыночный микс;
- коммуникационный товарный микс;
- коммуникационный ценовой микс.

На третьем уровне синергетический эффект усиливается при взаимодействии всех элементов комплекса

маркетинга на основе коммуникационной функции.

Проявление синергизма комплекса коммуникационного маркетинга можно описать с помощью закономерности S-образного развития систем различной природы при ограниченных ресурсах, которая в общем виде описывается схемой, представленной на рис. 2.

— разобщенность коммуникационных должностей внутри самих компаний-производителей. Каждый специалист по коммуникациям сражается за увеличение своего бюджета.

В независимости от указанных барьеров интегрирование маркетинговых коммуникаций является необходимым и

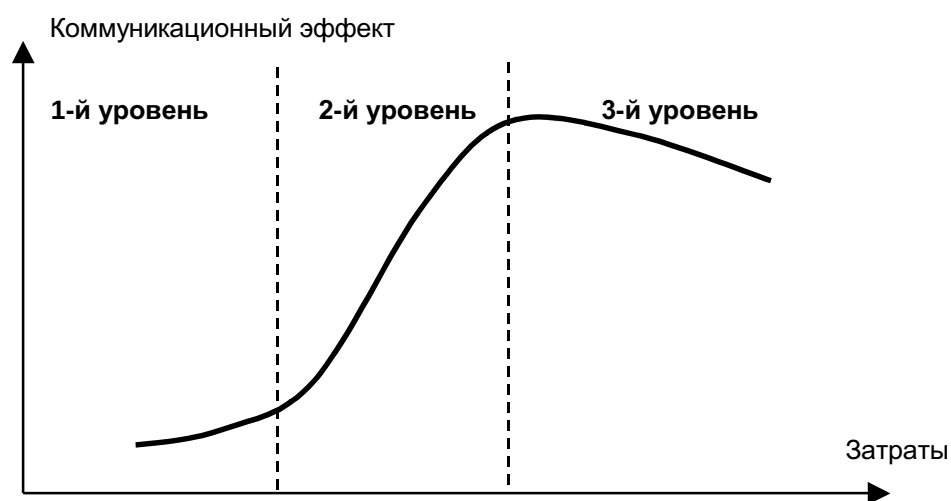


Рис. 2. Нелинейность коммуникационного воздействия, определяемая синергетическим эффектом

Имеется множество барьеров на пути реализации ИМК. Некоторые из наиболее общих причин для сопротивления интеграции:

- традиционные иерархические структуры, свойственные многим организациям, неповоротливы и громоздки, замедляют процесс принятия решений в быстро меняющейся обстановке, поощряют интеграцию;
- из-за очевидной потребности сотрудников организации в стабильности любой неизвестный или неиспытанный метод воспринимается как потенциальная угроза и обычно отклоняется либо встречает сопротивление;

объективным процессом, который в настоящее время имеет новую стадию развития — интеграции ИМК с другими элементами комплекса маркетинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амблер Т. Маркетинг от А до Я. СПб.: Питер, 1999.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
3. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия. М: ИНФРА-М, 1999.
4. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь. М.: Экономика, Дело ЛТД, 1994.
5. Голубков Е.П. О некоторых аспектах концепции маркетинга и его терминологии // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 6.

6. *Долунов А.А.* Управление маркетинговыми коммуникациями // Маркетинг. 1999. Спецвыпуск. № 8–9.
7. Классика маркетинга: Сб. работ. 9-е изд. СПб.: Питер, 2001.
8. *Коротков А.В.* Статистическая методология матричного метода стратегического планирования продукта // Маркетинг. 2001. № 3. С. 117–122.
9. *Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В.* Основы маркетинга. Москва, Санкт-Петербург, Киев: Издат. дом «Вильямс», 1999.
10. *Крылов И.А.* Международная конференция по директ-маркетингу // Маркетолог. 2003. № 2. С. 12.
11. *Кузьменков И.* Эра интегрированных маркетинговых коммуникаций // Сообщение. 2001. № 2.
12. *Ламбен Ж.-Ж.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с француз. СПб.: Наука, 1996.
13. *Маркова В.Д.* Маркетинг услуг. М.: Финансы и статистика, 1996.
14. *Росситер Дж.Р., Перси Л.* Реклама и продвижение товаров. М., 2000.
15. *Смит П.* Маркетинговые коммуникации. Интеграционные достижения, 1993.
16. *Bourdieu P.* Distinction. Critique sociale du jugement. Paris: Les editions de minuit, 1979.
17. *Bucklin L.P.* Retail Strategy and the Classification of Consumer Goods // Journal of Marketing. 1962. № 27.
18. *Converse P.D.* A Study of Retail Trade Areas in East Central Illinois. Urbane: University of Illinois Press, 1943.
19. *Grelher E.T.* Regional-Spatial Analysis in Marketing // Journal of Marketing. 1983. № 47.
20. *Holbrook M.B., Howard J.A.* Frequently Purchased Nondurable Goods and Services. Selected aspects of Consumer Behavior: A summary from the Perspective of Different Disciplines. Washington, 1977.
21. *Maslow A.H.* Motivation and Personality. N.Y., 1954.
22. *Revzan D.A.* The Marketing Significance of Geographical Variations in Wholesale Retail Sales Ratios. Berkeley: University of California; Institute of Business and Economic research, 1967.

ДЕБЮТ

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В.В. ЧАПЛЯ

преподаватель кафедры экономической
теории экономического факультета, Ку-
банский государственный университет

ПРОБЛЕМА экономического роста для России настолько актуальна, что ее решению посвящены практически все направления деятельности органов законодательной и исполнительной власти. Только рост общественного производства на интенсивной основе может решить все наболевшие экономические проблемы. Об этом четко заявлено в ежегодном послании Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации (Москва, Кремль, 16 мая 2003 г.).

Приоритеты экономического роста в целом определены. В основном они сводятся:

- к реформе банковского сектора, включая систему гарантирования банковских вкладов населения;
- реформе земельного законодательства, включая закон об обороте земли;
- созданию условий конкурентного развития, малого и среднего бизнеса;
- реформе трудового и пенсионного законодательства;
- административной реформе;

Важным источником экономического роста служит экономическая безопасность страны. С ней связаны устойчивое и динамичное развитие национальной экономики, ее производительность, эффективность и конкурентоспособность.

Экономическая безопасность сегодня выдвинулась в число наиболее важных проблем. По данным Минэкономразвития, общенародная собственность стоимостью 1 трлн долл., бесценные

природные ресурсы были проданы за 5 млрд долл., доходы от приватизации вместо запланированных 7 млрд долл. дали всего 500 млн долл. Общество сотрясают конфликты, происходящие между владельцами, менеджерами, трудовыми коллективами. Примером служит тяжба вокруг крупных приватизированных предприятиях, недавно развернувшаяся с новой силой. Продолжается передел собственности. Примерно четвертая ее часть ежегодно переходит из рук в руки в результате банкротства и криминальных разборок.

Широко распространена практика подставных фирм, через которые осуществляются попытки банкротств предприятий с целью овладения или продажи наиболее ликвидных активов. По оценкам Фонда ИНДЕМ, потери российской экономики от коррупции составляют около 15 млрд долл. в год [2].

Результатом подобного рода явлений стало сокращение инвестиций в основной капитал до 5 раз по сравнению с 1990 г. Причем существенно изменилась структура самих инвестиций. Из общего их числа около 45% приходится на приобретение отдельных установок, тогда как на технологические линии — только 15%, на промышленные комплексы — 5%. Это чревато существенным разрушением производственно-технического потенциала страны. Другой весьма болезненной проблемой является то, что иностранные инвестиции устремляются в основном в топливно-энергетический комплекс, способствуя закреплению сырьевой направленности нашей экономики.

Ликвидация командной экономики привела и к свертыванию исследований теневой хозяйственной деятельности в командно-административной социально-экономической системе, хотя вряд ли можно утверждать, что зарубежные и отечественные исследователи успели вполне разобраться в сущности этого феномена. Сейчас очевидно, что имен-

но плохое понимание особенностей советской теневой экономики породило радужные надежды на быстроту и безболезненность рыночных реформ. И только во второй половине 1990-х гг., когда общество оправилось от шока «великой криминальной революции», началось трезвое осмысление теневой экономики как характерной черты российского «капитализма».

Сегодня можно констатировать, что экономическая преступность проникла во все отрасли народного хозяйства и бюджетной сферы. Наиболее криминализированными являются кредитно-финансовая и валютная сферы. Это тем более симптоматично, что по состоянию дел в них принято судить об успехах в продвижении реформ.

Последствия потерь объемов производства, структурной деградации, технического и технологического регресса, спада инвестиций грозят невосполнимым разрушением потенциала экономического роста. Они многократно умножаются прогрессирующим подрывом интеллектуального, информационного и научно-технического потенциала.

Сказанное свидетельствует, что концептуальный поворот в экономической политике, экономической безопасности неизбежен, если мы главным приоритетом своего развития имеем экономический рост. Национальная безопасность в целом и экономическая безопасность в частности должны служить главными ориентирами для глубоких системных преобразований. Нарушение этих ориентиров недопустимо.

В рамках экономической безопасности чрезвычайно актуальной является проблема теневой экономики. Согласно разработанной нами концепции, *теневой экономикой является любое неконтролируемое обществом производство, распределение, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг, равно как и скрываемые от органов государственной*

го управления и общественности социально-экономические отношения между отдельными хозяйствующими субъектами, что вызвано чрезмерным контролем или его отсутствием.

Теневая экономическая деятельность проявляется в образовании различных видов нелегальных рынков — труда, товарных, финансовых, валютных, с помощью которых обходятся законодательные и договорные ограничения. В частности, изыскиваются возможности игнорировать или, по крайней мере, обходить трудовое законодательство, которое устанавливает минимальные ставки заработной платы, предельную продолжительность сверхурочных работ, условия использования труда подростков, пенсионеров, женщин, иностранных рабочих.

В сфере сбыта стремятся нейтрализовать меры по контролю над ценами, нормированию продуктов, ведению обязательных поставок государству, установлению импортных квот или запретов на экспорт.

На финансовом рынке ведутся поиски путей обхода мер по ограничению норм ссудного процента и ужесточению контроля над кредитными операциями. При установлении государством экономически необоснованных валютных курсов и введении контроля над вывозом капитала есть стремление найти решения, позволяющие действовать вопреки регламентации, в частности, путем завышения стоимости товаров при их импорте и занижения — при экспорте.

Анализ структурных элементов теневой экономики дает почву для переосмысления теоретических подходов к сущности этого феномена. В частности, в качестве возможной альтернативы факторов экономического роста можно предположить, что в период мощных структурных кризисов, радикальных экономических преобразований нет нужды в безоговорочной ликвидации теневой экономической деятельности. Здесь

нужна адресность и взвешенность. Рискнем предположить, что допускается очередность, первенство прекращения скрытых или частично скрытых экономических операций.

Соображения в пользу данного тезиса следующие. Экономический рост — это благо, причем совершенно безразлично, в каком секторе экономики — легальном или теневом (речь не идет об откровенном криминале). Ведь тенивики так или иначе платят налоги, скажем, покупая товары и услуги в легальном секторе, к тому же внутри общества есть и другие каналы перераспределения теневых доходов. Поэтому задача государства состоит не в том, чтобы наносить удары по теневой экономике посредством ужесточения деятельности спецслужб, а в том, чтобы вывести экономику из тени исключительно разрешительными способами. Вот здесь-то и необходим адресный подход. Силовые методы здесь совершенно не применимы, надо вдумчиво и последовательно изменять и упрощать законодательство, уменьшать транзакционные издержки предпринимательства, снижать государственное давление на бизнес. Безусловному запрещению подлежат все виды деятельности, так или иначе связанные с криминальным бизнесом. Остальные же нуждаются в дифференциации и последовательном доведении до режима полной открытости.

Пока же государство преследует лишь цели чрезмерной регламентации предпринимательской деятельности, обнаруживая признаки позиции силового давления и диктата в отношении предпринимательских структур. По данным Фонда Индем и «Transparency International», выжить российской экономике в августе 1998 г. помогло не правительство своим курсом рыночных реформ, а теневая экономика, обеспечившая большую мобильность капитала и высокую устойчивость к кризисным проявлениям [2].

В современных условиях доля теневой экономики в легальном секторе России составляет, по некоторым данным, от 25 до 59% ВВП [1], что позволяет судить о достаточно высоком ресурсном потенциале альтернативного экономического роста. Главное заключается в том, что полностью использовать этот ресурс можно только опираясь на экономические методы воздей-

ствия. В противном случае это приведет к еще большему разрастанию теневой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в цифрах. 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.
2. Центр антикоррупционных исследований — ИНДЕМ: Диагностика российской коррупции // Transparency International Russia; Monitoring.ru. М., 2002.

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

ВВОДНАЯ ЛЕКЦИЯ ПО КУРСУ МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИКИ

Е.Т. ГАЙДАР

доктор экономических наук, профессор,
директор Института экономики переход-
ного периода

ОТ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Публикуя вводную лекцию Е.Т. Гайдара по курсу микро- и макроэкономики, редакция исходит не только из программной значимости данной темы, — не менее важно и то обстоятельство, что автор реализует широкий историко-экономический контекст рассмотрения проблемы экономического роста. Самостоятельным достоинством является концептуальный уровень изложения материала, что представляет основную методическую проблему и дидактическую «сверхзадачу» всякой вузовской лекции.

Лекция публикуется с любезного согласия автора (источник: сайт Института экономики переходного периода — www.iet.ru)

КУРС микро- и макроэкономики базируется на современной экономической теории, выросшей из описания экономической практики современных развитых рыночных экономик. Первая классическая работа, открывающая современную экономическую теорию, это книга Адама Смита «О причинах и природе богатства народов». Она вся пронизана духом Англии XVIII в., очевидна ее ориентация на специфические английские институты.

Я рекомендовал бы вам по курсу микро- и макроэкономики два учебника: учебник Х. Вэриана по микроэкономике и Р. Дорнбуша и С. Фишера — по макроэкономике. Эти книги, особенно учебник Дорнбуша и Фишера, ориентированы на современные экономические реалии и историю США. Для тех, кто вырос в развитых рыночных экономиках, в этих книгах много очевидных вещей, поскольку они описывают ту экономическую практику, с которой люди сталкиваются всю жизнь. Для российского читателя все далеко не так очевидно.

Адам Смит писал в свое время, что для богатства народов нужны две вещи: мир и легкие налоги. На самом деле нужно гораздо больше, просто некоторые вещи казались ему абсолютно естественными. Например, казалось очевидным, что права частной собственности четко определены, зафиксированы и могут быть защищены, что контракты исполняются, налоги носят упорядоченный, а не произвольный характер, и т.д. Все это казалось ему естественным и не нуждающимся в доказательстве. На самом деле это далеко не так для

очень многих стран мира, включая и Россию.

Масса вещей, которые казались и кажутся людям, выросшим в развитых рыночных экономиках, совершенно естественными, абсолютно не являются таковыми для многих других экономик и экономических систем. И для России, которая в XX в. прошла через период крупномасштабного социалистического эксперимента с нерыночной экономикой и которая сегодня в огромной степени испытывает его последствия, многие закономерности, характерные для развитых рыночных экономик, просто не действуют или действуют в другой форме.

Поэтому, прежде чем перейти к изложению стандартного курса микро- и макроэкономики, я попытаюсь показать, как возникает сама система рыночных и частных механизмов и как она связана с явлением современного экономического роста, какие вызовы этот современный экономический рост ставит перед странами, где не сложилась система частных и рыночных институтов, в чем природа социализма как крупнейшей аномалии в экономическом развитии последних веков.

Мы в последнее десятилетие так привыкли к картине радикально меняющегося экономического мира, высоких темпов развития, что кажется, будто современный экономический рост, при котором темпы увеличения валового внутреннего продукта существенно превышают темпы роста населения, — это естественная характеристика экономического процесса. Между тем это не так. Современный экономический рост (термин ввел лауреат Нобелевский премии Саймон Кузнец), т.е. рост производства, превышающий темпы роста населения, — новое явление в мировой экономической истории.

Экономическое развитие имеет длинную историю, но обычно оно шло при темпах роста производства, пример-

но соответствующих темпу роста численности населения. Если на основе имеющихся данных, например по производству зерна на душу населения, сравнить уровни жизни в Ханьском Китае, Римской империи I–II вв., Англии XV в. или Китае XIX в., то выяснится, что эти общества имеют очень близкие уровни доходов населения и валового внутреннего продукта на душу населения. В каждом из этих обществ около 90% населения живет в деревне и занято в сельском хозяйстве, подавляющая часть населения неграмотна, доля сбережений низкая. В каждом из этих обществ возможности государства к мобилизации доходов населения ограничены, внешняя торговля не развита. Там высокий уровень смертности и рождаемости, низкая продолжительность жизни. То есть эти общества при всех огромных географических, культурных и прочих различиях наделены массой общих черт. Главная их черта — это устойчивость социальной структуры, которая позволила таким обществам просуществовать века и тысячелетия.

Только с конца XVIII в. начинается процесс бурных и взаимосвязанных изменений, который охватывает все базовые характеристики жизни общества.

На протяжении короткого периода времени, буквально в несколько десятков лет, в массе стран происходят изменения, которых не было на протяжении столетий и тысячелетий. На смену прежней устойчивости приходит современный экономический рост, в рамках которого совершаются радикальные изменения всех сторон жизни соответствующих стран. Меняется основная сфера занятости населения: из сельского хозяйства в промышленность, а затем в сферу услуг. Меняется форма проживания: городское население резко увеличивается за счет сельского. Начинается быстрый рост душевого валового внутреннего продукта, увеличивается доля сбережений, растет уровень грамотности,

резко повышается доля внешней торговли в валовом внутреннем продукте, начинается рост доли валового внутреннего продукта, который перераспределяется через государственный бюджет. Резко падает смертность при высокой рождаемости, начинается быстрый рост населения, потом рождаемость и смертность стабилизируются на низких уровнях, увеличивается продолжительность жизни.

Происходят и крупномасштабные изменения в социально-политических формах организации общества. Если общества с валовым внутренним продуктом на душу населения до 800 долларов на человека в год в ценах 1990 г. — как правило, устойчивые, хотя и застойные авторитарные режимы, традиционные монархии, то общества с валовым внутренним продуктом свыше 5 тысяч долларов в год — как правило, современные, индустриальные общества с устойчивой демократией.

Есть, конечно, исключения. Можно найти среди очень бедных стран демократию или среди богатых стран авторитарный режим. Но в большинстве случаев все изменения: от сельского населения к городскому, от сельского хозяйства к промышленности, от низкой доли сбережений к более высокой, от авторитаризма к устойчивой демократии — происходят достаточно согласованно за очень короткий по историческим меркам период времени.

Между периодом, когда начинается процесс модернизации, и периодом, когда общество обрело зрелость, оно проходит через период неустойчивых авторитарных режимов, молодых нестабильных демократий, крупномасштабных коллизий, потрясений, социальных революций.

Современный экономический рост уникален в экономической истории. Многие исследователи пытались найти примеры появления его признаков в исторической перспективе.

Нечто подобное современному экономическому росту можно обнаружить в Сунском Китае X—XI вв. Здесь видны явные признаки быстрого роста объема производства, душевого потребления, производства зерна на душу населения и т.д. Этот экономический рост оказался прерван волной вторжений и завоеваний и так и не восстановился после них.

Современный экономический рост, промышленная революция по масштабу взаимосвязанных изменений сопоставимы только с одним переходом в истории человечества, переходом гораздо менее известным, менее изученным, гораздо более растянутым по времени, но вместе с тем также включавшим комплекс взаимосвязанных и масштабных изменений. Этот переходный процесс называется «неолитическая революция». Это переход, связанный с изменением основной сферы деятельности: от охоты и собирательства к земледелию и скотоводству. В способе жизни: от бродяжничества к оседлому поселению. В социальной структуре общества: от эгалитарной общины к стратифицированному аграрному обществу. В культурном развитии — с изобретением письменности.

После неолитической революции формируется структура аграрного общества, которая при всех изменениях очень схожа во многих разновременных цивилизациях. Эта устойчивая социально-экономическая структура оказывается достаточно стабильной и вместе с тем малоприспособленной для крупномасштабных, быстрых инноваций и изменений.

Что тормозило экономический прогресс в аграрных обществах и что было устранено в Европе накануне начала интенсивного экономического роста? Что было базой современного экономического роста (который явно начался из Северной Европы: из Англии, Нидерландов, потом распространялся дальше

на Европу, США), что послужило истокм того гигантского перелома, когда от многовековой и многотысячелетней стабильности социальных институтов и их результатов общество вдруг перешло к столь радикальным и быстрым изменениям?

Базовая структура традиционного аграрного общества — это крестьянин, который платит государству подушную подать и поземельный налог. За счет 85–90% населения аккумулируются ресурсы, а потом разнообразными способами используются государственным аппаратом. Характерная черта в отношениях между крестьянином и государством — это подать, подушная и поземельная. Ее суть состоит в том, что она, во-первых, обременительна. Это важный элемент социальных отношений. Во-вторых, крестьянина о размерах подати никто не спрашивает, нет демократической процедуры, которая определяла бы, сколько он должен платить. В-третьих, в силу очевидных проблем с выстраиванием эффективного государственного аппарата и ограничениями, накладываемыми низким уровнем развития, отношения между крестьянином-плательщиком и государством, как правило, не носят индивидуального характера. Они опосредованы механизмом круговой поруки и податной общины. Традиционному аграрному государству трудно дойти до каждого конкретного крестьянина, т.е. соотнести его объемы производства и налоговые обязательства. В наиболее примитивных формах налогообложение аграрных обществ носит характер дани. Так, если княгиня Ольга идет собирать дань с древлян, то величина этой дани зависит только от возможностей ее дружины. В рамках такой системы отношений нельзя говорить о гарантированной частной собственности.

Но и когда система налогового администрирования приобретает более развитый, упорядоченный и устойчивый характер, она все равно предполагает

много элементов неиндивидуальных отношений. И в этом случае община, а не крестьянский двор, имеет некие налоговые обязательства и целиком отвечает за их выполнение. Как делится налоговое бремя между членами общины — это внутреннее дело общины. Такая система налогообложения возникла на Руси после татаро-монгольского нашествия и просуществовала в неизменном виде, пережив все реформы, до самого начала XX в.

Какие же последствия имеет такая система организации базовых социально-экономических отношений и структур аграрного общества? Если с землей связаны обременительные, меняющиеся по неопределенным правилам и вместе с тем нечетко обозначенные налоговые обязательства, то о частной собственности говорить не приходится. В некотором смысле частная собственность для традиционного аграрного общества — это право не платить налоги или право на долю налогов.

Если государство переуступило часть своих прав мне, потому что я был полезен королю во время последнего переворота, значит, оно переуступило мне право на получение государственной доли, или, как называл ее Маркс, налогаренты над соответствующей территорией. Я могу дальше перепоручить часть своих прав и т.д. В этой связи собственность на землю для традиционных аграрных обществ всегда смешанная, нечастная. Земля является предметом переkreщающихся прав. Я работаю на земле — она моя, я плачу подать барону, значит, она в некоторой степени его, он может ее продать, поменять. Если у меня есть некие обязательства перед государством, связанные с этой землей, значит она — государева. Либо государь может отнять ее у барона и отдать другому. Нечеткость в отношениях собственности — это характерная черта аграрных обществ. Можно представить,

как это сказывается на создании стимулов к эффективным инновациям.

Сравним английского фермера XVIII в. и русского крестьянина того же времени, даже не крепостного, а черносошного, государственного в рамках податной общины, выплачивающего налоги государству. Предположим, что тот и другой решили внедрить некую эффективную инновацию: новый плуг. Если английский фермер решил это сделать, он, во-первых, никому не должен докладывать о своем желании, земля принадлежит ему, он частный производитель на частной земле либо арендатор с четко определенными правами и обязательствами. Второе: если он это сделал, и это оказалось эффективным, то у фермера не возникает дополнительных налоговых обязательств. Соответственно, его семья будет более богатой и обеспеченной, у фермера появляются дополнительные ресурсы для вложения в собственное дело. Если эта инновация эффективна, и фермер решил внедрять ее далее, то у него есть собственная земля, которую можно заложить в банке, получить там кредит, тем самым расширяя ресурсный поток.

Поскольку рынки эффективны и ресурсы неизбежно перераспределяются в пользу тех, кто может ими более удачно распоряжаться, у соседей возникает альтернатива: либо использовать ту же инновацию, либо раньше или позже разориться. Таким образом, четкие гарантии частной собственности и развитая система финансовых институтов рынка генерируют поток инноваций (поскольку за этим стоят интересы миллионов людей), отбирают их по результативности и заставляют распределять ресурсы в пользу тех, кто сумел внедрить новшество, и исключают возможность сохранения неэффективных способов производств.

Теперь представим, что та же самая идея пришла в голову российскому черносошному крестьянину в рамках по-

датной общины. Он ее использовал и получил больше урожая. Что это значит? Это значит, что община переложила на него большее бремя по уплате налогов. Еще хуже, если об инновации станет широко известно. В этом случае налоговые обязательства всей общины могут быть увеличены, и тогда уж крестьянину-новатору несдобровать. О том, чтобы заложить землю в банке и использовать полученный кредит, не может быть и речи, поскольку земля не частная, она принадлежит общине и является предметом регулярных переделов. Неудивительно, что классической русской пословицей становится пословица: «Работа не волк, в лес не убежит». На самом деле она не имеет никакого отношения к национальной специфике — эта форма сдерживания интенсивного экономического роста вообще характерна для устойчивых структур аграрного общества.

Еще один пример того, как блокируется экономический рост, когда частная собственность и налоговые обязательства твердо не определены. Испанская корона регулярно, особенно в условиях войн, сталкивалась с проблемой денежного дефицита и была готова к самым разнообразным действиям для того, чтобы увеличить бюджетные поступления. Гильдия овцеводов Испании предлагает Короне крупную сумму денег за простое право беспрепятственного выпаса и прогона отар овец во время их сезонной миграции через частную землю крестьян. Корона гарантирует это право и получает крупные финансовые ресурсы. Можно себе представить, как это сказывается на стимулах к повышению качества земли, на эффективности и заинтересованности всех испанских крестьян во вложениях средств в собственную землю, когда на вполне законных основаниях несколько десятков тысяч овец в какой-то момент проходят через твою землю. Одно устойчивое, вполне понятное институциональное нововведе-

ние на столетия блокирует аграрное развитие целой страны.

Подобного рода институты для аграрных обществ являются естественными. Поскольку собственность во многом — это право не платить налоги или присваивать часть полагающихся государству налогов, гарантии ее сохранения предельно уязвимы. В некотором смысле для традиционного аграрного общества собственность гарантирована до тех пор, пока у тебя есть позиции во власти. Частная собственность тесно слита с властью и нуждается в ее поддержке и защите. Без нее она уязвима и неустойчива. Отнимут власть — потеряешь состояние. Так как, еще раз подчеркиваю, собственность есть некие налоговые привилегии.

Именно этим определяется специфическая социальная динамика традиционных аграрных обществ, которая хорошо описывается династическим циклом. Лучше всего он прослеживается в Китае, но его следы можно найти и во многих других аграрных обществах. В предельно стилизованном виде династический цикл выглядит примерно так: внешний завоеватель, или сосед-соперник, или вождь крестьянского восстания устанавливают новый режим, основывают новую династию. Старая элита либо сметена, либо притеснена, усиливается контроль государства за распределением налога-ренты. Возникает сильное централизованное государство, обладающее мощными финансовыми ресурсами и проводящее энергичную завоевательную политику или политику крупных строительных работ.

Следующий этап. Чиновники, которые получили свои надель за службу, начинают рассматривать их как вотчины, они наследуются, потом начинают продаваться. Контроль центральной бюрократии за распределением налога-ренты ослабевает. Доля ресурсов, которую контролирует государство, сокращается, а доля ресурсов, которая переходит в

частные руки, — растет. Идет приватизационный процесс, который отнюдь не является характерной чертой лишь XX в., а есть естественный элемент устойчивого развития любых аграрных обществ. Возникают острые финансовые проблемы, снижаются военные возможности, государство начинает хуже выполнять свои основные функции, в том числе и оборонительные. Раньше или позже приватизационный процесс приводит к тому, что финансовых ресурсов государства оказывается недостаточно для его нормального функционирования. Начинается период смут и беспорядков, которые так или иначе кончаются формированием новой династии, выросшей либо из внешнего завоевания, либо из крестьянского восстания. Все повторяется. Причем на каждом этапе династического цикла складывающаяся система отношений малопригодна для развития частной собственности. Когда государство сильное — частный собственник находится под жестким контролем власти, а когда оно ослабевает и начинается период смут и беспорядков, о гарантии частной собственности вообще говорить не приходится.

Таким образом, устойчивость базовых, характерных отношений аграрного общества — важнейший фактор, который сдерживает процесс инноваций, блокирует интенсивное современное экономическое развитие.

В настоящее время система отношений, основанная на развитых рынках и частной собственности, настолько доминирует в мире, настолько кажется естественной, что даже не ставится под сомнение, что она может быть другой. Она выводится из природы человека, из естественного порядка вещей. На самом деле она во многом феноменальна и формировалась очень сложно на протяжении длинной исторической эволюции. Такая система отношений является продуктом специфичной эволюции европейского мира.

База отклоняющегося европейского пути лежит в архаической революции в Греции, когда впервые в истории человечества возникает очень необычная для аграрных обществ социальная структура, где нет жесткой иерархии власти, где сама община определяет основные направления своей жизни, где есть понятия о гражданских правах, где есть частная собственность, которая четко определена, признана законной и уважаемой. Несущая конструкция здесь прямо противоположна той, которая является несущей для традиционного аграрного общества. Граница проходит по вопросу: есть ли подушевой и поземельный налог. В Греции нет регулярного подушного и поземельного налога, уплачиваемого свободными гражданами. Человек, который регулярно выплачивает поземельный налог, — это не свободный человек, не гражданин. Вообще уплата поземельного налога — признак рабства. Если я не плачу поземельный и подушевой налог, то это означает, что моя собственность на землю является частной. Это значит, что к ней не привязан набор плохо определенных обязательств. Если земля не обременена тяготой, то тогда имеет смысл обсуждать, что такое частная собственность. Конечно, для того чтобы могла возникнуть эта аномалия, должны были возникнуть специфические условия, которые предполагают формирование достаточно дешевого, необременительного государства и вместе с тем возможность мобилизации доходных источников, иных, нежели налогообложение сельского хозяйства. Для античной Греции важнейшим источником бюджета были портовые сборы (пользуясь современной терминологией — экспортно-импортные пошлины). Чтобы портовые сборы могли стать базой доходов государства, должна быть развитой торговля, что и было присуще странам Средиземноморья.

Постепенно эта крупномасштабная новация, где свободные граждане не

платят поземельного налога, где есть четко определенная и уважаемая частная собственность, где гражданин принимает участие в решении важнейших проблем своей жизни, включая определение налогов, где подушковые и поземельные налоги используются лишь как чрезвычайные в военных условиях, получает распространение по Средиземноморью и становится базовой социально-экономической структурой всего античного мира. Формируется новый социально-экономический генотип, принципиально отличный от традиционного восточного аграрного общества. Именно оттуда идет ментальная традиция, во многом предопределившая эволюцию европейской цивилизации и формирование набора предпосылок интенсивного экономического роста.

Эта новация была достаточно хрупкой и неустойчивой. Кризис античной экономической модели начинается с конца II в. нашей эры, когда под влиянием волны переселения народов резко увеличились военные расходы, когда Римской империи приходится вдвое увеличивать численность своих легионов. Сначала это финансируется за счет распродажи императорских имуществ, потом за счет эмиссии, которая приводит к периоду великой инфляции III в. нашей эры. В конце концов, возникает необходимость налоговых реформ Диоклетиана, которые отменяют налоговый иммунитет для римских граждан, вводят систему подушного и поземельного налога с явными элементами круговой поруки. После этих реформ римское общество приобретает ярко выраженные черты традиционного восточного аграрного государства.

Тем не менее культурная традиция, представление о том, что частная собственность священна и уважаема, что у граждан полагается спрашивать, какие налоги они должны платить, что налоговые prerogatives у власти должны быть ограничены, оказывает огромное влия-

ние на все развитие европейского средневековья, на формирование европейских институтов. Второй источник своеобразной эволюции Европы, формирования сложно устроенного рыночного европейского общества — это длительная слабость и вместе с тем относительная устойчивость европейского государства. Вообще для аграрных обществ характерна дилемма: либо власть слабая, либо она устойчивая. Если она устойчивая, способная отразить внешнюю агрессию, она, как правило, сильная, а если она сильная, то обременительная, не терпящая рядом с собой никаких других иерархий. Слабая власть открывает дорогу хаосу, внешнему завоеванию, радикальной ломке всех социально-экономических структур.

Именно подобного рода циклы были важнейшим препятствием в формировании предпосылок частно-правовых отношений в Китае. Европа в силу комплекса исторических причин между XI—XVI вв. переживает период длительной слабости государства. Постепенно в условиях слабого государства, порожденного разделением светской и религиозной власти, наличием отдельного центра власти в Риме, в условиях традиционно низких налогов, когда дополнительные налоги принято вводить, созывая органы, представляющие интересы налогоплательщиков, формируется набор традиций, в рамках которых частная собственность воспринимается как абсолютная данность, как священное неотделимое право.

И когда в XVII в. английская Корона пытается разрешать свои проблемы за счет принудительных реквизиций и займов, то сталкивается с жестким сопротивлением. Вопрос о праве королей производить принудительные займы и реквизиции был одним из важнейших поводов для начала английской революции.

В результате сложной эволюции, где проявились традиции античности и

длинный период слабости государства, к XVIII в. в Европе складывается весь набор институтов, который позволяет генерировать поток эффективных инноваций, прокладывающий дорогу современному экономическому росту. Формируется та система отношений частной собственности и функционирующих рынков, которая и становится базой подъема Европы, тех радикальных изменений во всей стороне жизни людей, которые затем будут определять историю человечества на протяжении последующих двух веков. Процесс интенсивного экономического роста, когда начинаются скоординированные изменения в стиле жизни, в масштабах производства, технологиях, является важнейшим событием не только для конкретной страны. Это огромный вызов для всего мира.

И здесь возникает серьезнейшая проблема перед странами, в которых соответствующий набор институтов не был сформирован. Если в стране по целому ряду причин не зародились частные и рыночные институты, а рядом происходит мощнейший экономический взрыв, то элита отстающей страны должна каким-либо образом реагировать на радикально меняющуюся расстановку сил в мире. Возможны две альтернативные модели поведения: принять как данность собственную отсталость, слабость и, вероятно, потерю независимости или попытаться найти некий способ реакции на вызов современного экономического роста, задействовать механизмы в своей стране для того, чтобы она пошла дальше по пути, догоняющему индустриализацию.

Для стран, которые выбрали второй путь, существует одна фундаментальная проблема, но и одно преимущество.

Проблема связана с тем, что нет никаких гарантий, что можно по заказу сформировать весь набор частнорыночных предпосылок, которые могли бы стать базой современного экономического роста. Вне европейских стран это

сделать чрезвычайно трудно, и успех отнюдь не гарантирован, поскольку в обществе нет традиций уважительного отношения к частной собственности, нет развитой системы рынков, нет мощного, выросшего за века предпринимательского класса, нет традиций добросовестного хозяйственного оборота и соблюдения контрактов.

Преимущество, которое получают государства, догоняющие индустриализацию, состоит в том, что задан образ нового, формирующегося индустриального мира. Угадать из XVI в., как будет выглядеть индустриальный мир, какими будут машиностроение, легкая промышленность, переработка сырья, невозможно. Когда видишь уходящих вперед Англию, Голландию, Соединенные Штаты и известно, какие там заводы, способы производства, то возникает возможность просто дублировать технологии, уже не требуется столько инновационного потенциала, его можно импортировать. Короче говоря, у стран, догоняющих индустриализацию, есть возможность копировать не социальные институты, которые проложили дорогу этому потоку инноваций и интенсивному росту, а его результаты. Именно поэтому роль государства для стран догоняющей индустриализации, как правило, оказывается более существенной, чем для стран, где современный экономический рост был органичным, был хорошо подготовлен внутренним развитием.

Период ранней индустриализации — это одновременно период социальной дестабилизации. Интенсивный экономический рост открывает дорогу беспрецедентному росту благосостояния, но на ранних этапах он одновременно предполагает серьезные социальные перегрузки. Китайцы говорят: не дай вам Бог жить в эпоху перемен.

В период ранней индустриализации десятки миллионов людей, которые поколениями жили в деревне, работали в сельском хозяйстве, имели твердо уста-

новленные традиции и нормы поведения, оказываются вынужденными менять место жизни, занятость, стиль жизни. Это чревато конфликтами. К тому же на ранних стадиях индустриализации никто не гарантирует, что выигрывают все. Для этой стадии характерен рост имущественного и социального неравенства. Кроме того, в условиях традиционного общества действует набор автоматических стабилизаторов, сглаживающих социальные конфликты: натуральное хозяйство, которое гарантирует минимальный уровень потребления, соседская взаимопомощь и т.д. На ранних стадиях индустриализации общество еще не сформировало набор своих социальных компенсаторов: программ помощи бедным и т.п. Более того, люди оказываются заложниками быстро меняющихся непредсказуемых экономических процессов: резких перемен в спросе на рабочую силу, волн массовой безработицы.

Ранний интенсивный экономический рост, который происходит на стадии между занятостью в сельском хозяйстве от примерно 90% населения до занятости там 60% населения, — это период, когда старые институты традиционного общества уже дестабилизировались, а новые институты устойчивого городского общества еще не сложились. Это период конфликтов, период максимальной социальной дестабилизации, период великих революций, период большого риска для возможности продолжать развитие в рамках рыночной экономики.

Этот период порождает базу для радикальной критики молодого рыночного капитализма, наиболее последовательно воплощенной в марксизме. Его логика примерно такая: рынок и частная собственность породили бурный экономический рост и вместе с тем невиданные ранее социальную дестабилизацию и социальные проблемы; таким образом, набор институтов, который вызвал рост, одновременно становится преградой на его пути; следовательно,

за определенным порогом это общество неустойчиво и будет сметено социалистической революцией, а на его месте возникнет принципиально другой, уже отрицающий рынок и частную собственность набор институтов общественного государственного хозяйства.

Развитие событий в большей части стран-пионеров индустриализации на самом деле пошло по другому пути. После первых десятилетий современного экономического роста происходит постепенная адаптация общества к новым условиям жизни, население привыкает к новым требованиям, которые предъявляет к ним промышленная занятость, возникают новые механизмы социальных компенсаторов. Государство начинает реализовывать различные социальные программы, направленные на решение наиболее острых социальных проблем. Расширяется участие населения в политической жизни, и расширяется круг населения, имеющего избирательное право.

Те страны, которые сумеют преодолеть период максимально серьезной дестабилизации ранней индустриализации, потом выходят на путь устойчивого рыночного и частного развития. Но никто и никому не гарантирует, что этот путь обязательно будет пройден, что в рамках этого периода не произойдет социального катаклизма, который вызовет радикальное ухудшение всех зарождающихся частных рыночных отношений или приведет к повороту на принципиально иную траекторию социально-экономического развития.

Из четырех великих революций последних двухсот лет: французской, мексиканской, русской и китайской — в двух первых случаях развитие событий после революции пошло по пути рыночного и частного развития, а в двух других привело к выходу соответствующей страны на радикально иной путь — путь социалистической аномалии.

Несколько слов о России и проблемах, связанных с ее реакцией на вызов

современного экономического роста. Россия столкнулась с проблемой быстро уходящей вперед Европы уже в XVII в. И первый ответ на такой вызов — это попытка Петра (вполне естественная и логичная) использовать силу государства для того, чтобы наверстать технологическое отставание от Европы, чтобы форсировать темпы экономического роста. Резкое усиление налогового бремени, государственная экономическая активность, государственные заводы дают импульс экономическому развитию.

Параллельно, на базе культурной интеграции с Европой, в Россию проникают новые европейские и чуждые российским установлениям институты. На протяжении исторически короткого промежутка между 1711 и 1763 гг. происходит радикальная революция в отношении к собственности. Ранее условная, характерная для аграрных обществ собственность становится частной, никак не связанной со службой. Это дает базу для формирования относительно независимого от государства слоя людей, для зарождения оборота частной земли и крестьян. Это была революция, которая никогда не была принята основной массой крестьян из-за конфликта по вопросу собственности на землю.

Кроме того, при слабости отечественного предпринимательского слоя в развитии страны активную роль играет государство. Оно строит дороги, оно мобилизует для этого доходы. Развитие идет на фоне высокого налогового бремени, которое опять же ложится на крестьян. Формирование базовых социально-экономических структур, обеспечивающих современный рост на рыночных основаниях, накладывается на тяжелейший конфликт вокруг земли и вокруг высоких налогов. Поэтому развитие России на протяжении всего периода XVIII — начала XX вв. сложно, опасно, социально-конфликтно.

После реформ Александра II, когда отменяется крепостное право, а затем и

Столыпина, когда отменяется податная община и ведется активная работа по развитию частной собственности на землю, к 1910—1913 гг. кажется, что Россия преодолела самый опасный период социальной дестабилизации — период раннего современного экономического роста — и выходит на дорогу устойчивого развития.

Первая мировая война проложила дорогу российской революции, которая является одновременно и продуктом социальной дестабилизации раннего индустриального периода, и явлением, которое открывает новую страницу в современной экономической истории.

Выясняется, что можно попытаться ответить на вызов современного экономического роста, рожденного системой частноправовых рыночных отношений, радикальным отрицанием именно этих частноправовых рыночных отношений.

Социализм показал, что возможны высокие темпы индустриального развития, формирование новой индустриальной структуры, уже не вырастающей из ткани гражданского общества, а жесткой рукой насаждаемой целостной иерархией.

В настоящее время, когда за нами история краха социализма, нелегко понять, что и его ранний индустриальный динамизм, очевидные успехи в индустриальном развитии и последующие закат и крах — это не два разных явления, а две стороны одного и того же процесса, внутренне органично связанные.

Что же является характерной чертой социалистической индустриализации? Необычно резкое снижение уровня жизни крестьянского населения. В условиях рыночной индустриализации уровень доходов крестьян на этапе ранней индустриализации нередко снижался, но нигде не происходит такого резкого падения, как в Советском Союзе между 1927 и 1932 гг. В Советском Союзе крестьяне были прикреплены к колхозам и восстановлена традиционная для

аграрных обществ система отношений типа податной общины.

Колхоз оказывается институциональным нововведением, позволяющим на ранней стадии индустриализации в колоссальных объемах изымать ресурсы из села. Он же оказывается базой последующего масштабного аграрного кризиса, который в конце концов приводит к продовольственной зависимости страны. Таким образом, на долгие годы закладывается неизбежность крупномасштабного аграрного кризиса — первая характерная черта и плата за социалистическую индустриализацию.

Вторая плата за социалистическую индустриализацию — это склеротичность формируемой производственной структуры. Можно закупить за границей импортное оборудование, установить его, и оно будет работать, но при отсутствии масштабного, основанного на интересах миллионов людей механизма генерирования и отбора эффективных инноваций новое оборудование начнет сразу стареть. Плата за индустриальный рывок — демонтаж той деликатной структуры, которая обеспечивает каждодневный экономический прогресс.

Третья характерная черта. В рамках рынка любое предприятие, которое перестает удовлетворять рыночным критериям эффективности, неизбежно становится банкротом, выходит из игры. При социалистической модели индустриализации отсутствует механизм, который позволил бы автоматически отбраковывать низкоэффективные производства. Отсюда все структурные сдвиги оказываются крайне медленными, экономика приобретает застойные черты.

И, наконец, четвертое. В условиях отсутствия жесткой конкуренции на внутреннем рынке очень трудно сформировать производственные традиции, позволяющие выпускать продукцию, конкурентоспособную на внешнем рынке. Отсюда предельно низкая доля обрабатывающего экспорта в общем объеме

экспорта и высокий уровень зависимости всей экономики страны, нуждающейся в закупках продовольствия, от сырьевого экспорта. После периода ранней индустриализации, когда основные ресурсы сельского хозяйства оказываются исчерпанными, социалистическая экономика в доминирующей степени становится заложником собственного сырьевого экспорта. Если он есть, можно профинансировать закупки зерна и продовольствия, можно продолжать закупать импортное оборудование. Неблагоприятная конъюнктура на рынках сырьевых товаров, исчерпание соответствующих ресурсов открывают дорогу к крупномасштабному кризису в стране.

Именно этим фактором определяется специфика развития в рамках социализма Китая и Советского Союза. Китай — страна с большим населением и относительно ограниченными природными ресурсами. Китай шел по пути, очень близкому к социалистическому развитию Советского Союза, но на ранних стадиях социалистического развития столкнулся с жесткими ресурсными ограничениями. В середине 70-х гг. Китай предпринимает те же меры, что и Советский Союз в 60–70-х гг. Он пытается наращивать сырьевой экспорт, импорт продовольствия, но его ресурсная база была предельно ограничена. И с конца 70-х гг. китайская политическая элита отказывается от социалистической модели развития. Китай идет на роспуск колхозов, открытие свободных экономических зон, запуск рыночных механизмов на раннем этапе индустриализации, когда в деревне по-прежнему проживает 80% населения, когда еще не использован масштабный индустриальный потенциал, когда еще есть возможность мягкого выхода из социализма.

Советский Союз за счет предельно высоких нефтяных доходов и благоприятной конъюнктуры мировых цен на нефть пройдет по пути социалистического развития гораздо дальше, накоп-

ливая проблемы и противоречия, связанные с социалистической моделью индустриализации. В СССР, который оказался к 80-м гг. в полном объеме зависимым от крупномасштабного аграрного и технологического импорта, финансируемого за счет нефтяных доходов, которые резко идут вниз, начинается крупномасштабный кризис всех социалистических структур.

Итак, несколько выводов.

Первое. Современный экономический рост, при котором темпы роста валового внутреннего продукта устойчиво превышают темпы роста населения, — это сравнительно новый феномен в мировой и экономической истории.

Второе. Современный экономический рост в странах, которые оказываются им охвачены, порождает набор крупномасштабных взаимосвязанных социально-экономических перемен.

Третье. Современный экономический рост своим возникновением обязан специфическому набору институтов, предполагающих надежную защиту частной собственности и функционирование развитой системы рынков.

Четвертое. Начавшись, современный экономический рост ставит перед всеми странами, в которых не было сформировано соответствующих рыночных и частных институтов, непростые задачи. Догоняющая индустриализация, как правило, происходит при более высокой и активной роли государства в экономическом развитии и при более высокой налоговой нагрузке на экономику. Наиболее социально опасная дестабилизирующая, нестабильная стадия современного экономического роста — это первые десятилетия. Это время, когда доля занятости в сельском хозяйстве снижается с 90 до 60%. Это время социальных конфликтов, социальных революций, крупномасштабного социального напряжения. Именно в этот момент возможен крах всей системы частных и рыночных институтов и может произой-

ти вывод развития страны на принципиально иную нерыночную траекторию развития.

Социализм, вырастающий из этого краха, — это крупномасштабный асимметричный ответ на вызов, порожденный современным экономическим ростом. Ответ, предполагающий радикальный демонтаж всех механизмов, которые послужили базой этого экономического роста. Такой ответ позволяет решить наиболее тяжелые задачи ранней индустриализации, обеспечить сравнительно высокие темпы экономического роста, но закладывает набор противоречий, которые нарастают по ходу

социалистического развития, и формирует (раньше или позже) набор препятствий, не позволяющих стране развиваться дальше в рамках социализма. Когда развитие в рамках социализма оказывается заблокированным, обратный возврат на рыночную траекторию крайне сложен, поскольку нельзя по заказу сформировать те delicate механизмы (частные, рыночные и т.д.), которые были ликвидированы в рамках социалистической модели. Именно поэтому выход из социализма оказывается столь болезненным для подавляющего большинства стран, столкнувшихся с этой задачей.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор
кафедры экономической теории, Государ-
ственный университет — Высшая школа
экономики

Публикуется первая лекция курса С.Б. Ав-
дашевой, Е.Н. Калмычковой, Н.М. Розано-
вой «Политика поддержки конкуренции»,
программа которого была опубликована в
№ 3 за этот год. В следующих номерах пуб-
ликация лекций будет продолжена.

© Розанова Н.М., 2003

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ современной фир-
мы проходит в экономической сис-
теме, в которой одним из главных
субъектов является государство. Госу-
дарство определяет правила, по кото-
рым совершаются деловые операции
экономических агентов, регулирует от-
дельные аспекты функционирования
производящих и потребляющих субъек-
тов экономики, оказывает поддержку
или устраняет те или иные сферы дея-
тельности индивидов и институтов эко-
номической системы. Взаимодействие
государства и фирмы в условиях совре-
менной развитой экономики происходит
в различных формах и областях дея-
тельности фирм. Главной областью вли-
яния государства на деятельность фир-
мы является отраслевая политика пра-
вительства, которая выражается в виде
регулирования естественной монополии
и проведения антимонопольной полити-
ки, поскольку именно отраслевые струк-
туры экономики составляют основу
внешней экономической среды фирмы,
и их корректировка оказывает наиболь-
шее воздействие на общественное бла-
госостояние.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ

В экономике свободных рынков, в ко-
торой государство проводит политику
невмешательства, возникают проблемы
монополизации рынков, злоупотребле-
ния доминирующим положением, недо-
производства каких-либо товаров, что
приводит к чистым потерям обществен-
ного благосостояния. Если бы в эконо-
мике отсутствовали явления, связанные
с асимметрией информации, положи-
тельной отдачей от масштаба, неисклю-
чаемостью из потребления («безбилет-
ным» поведением агентов), внешними
эффектами производства и потребле-
ния, продуктовой дифференциацией,

т.е. если бы рынки полностью соответствовали теоретическим положениям совершенной конкуренции, то потребности в государственном вмешательстве не возникало бы.

Вспомним причины, по которым рынки с наличием монопольной власти одной или нескольких фирм требуют вмешательства государства. Для этого проанализируем крайний случай рыночной власти — поведение фирмы-монополиста (единственного продавца товара).

Очевидно, что в условиях, когда кривая спроса имеет отрицательный наклон, чем большее количество товара монополист хочет продать, тем ниже должна быть цена единицы товара. Чтобы совокупная выручка монополиста при этом не уменьшалась, снижение цены (т.е. потери монополиста на каждой дополнительной единицы продаваемого товара) должно компенсироваться значительным увеличением объема продаж. Следовательно, монополисту целесообразно проводить свои операции в эластичной части спроса.

С другой стороны, по мере роста выпуска растут издержки монополиста, так что каждая дополнительная единица произведенной продукции обходится монополисту дороже (предельные издержки возрастают). Поэтому монополист будет расширять выпуск до тех пор, пока дополнительная выручка от продажи дополнительной единицы товара превышает или, по крайней мере, не меньше дополнительных издержек, связанных с ее производством, поскольку когда издержки производства дополнительной единицы выпуска превышают дополнительную выручку, монополист терпит убытки.

Когда на рынке господствует монополия, условие равенства цен предельным издержкам не выполняется (цена монополии всегда выше предельных издержек). Следовательно, в условиях монополии не наблюдается эффективное

распределение ресурсов. То есть по сравнению с рынком свободной конкуренции рынок монополии приводит к определенным потерям благосостояния. Эти потери носят название «чистых потерь» или «омертвленных затрат» монополии.

КТО ЖЕ ПОСТРАДАЕТ ОТ ТОГО, ЧТО ОТРАСЛЬ СТАЛА МОНОПОЛИЕЙ?

В первую очередь пострадают потребители: раньше они покупали большее количество товара по более низкой цене; их потребительский излишек составлял большую величину. Теперь им приходится платить дороже за меньшее количество товара; потребительский излишек сокращается. Величина разницы потребительских излишков при свободной конкуренции и при монополии представляет собой совокупные потери потребителей от монополии. При этом часть потребительского излишка трансформируется в монопольную прибыль, а другая часть представляет собой чистые потери потребителей от монополии (в виде разницы между потенциальной и реальной величиной рынка).

Кроме того, образование монополии приводит к вытеснению конкурентов с рынка. Раньше производители в отрасли получали премию (излишек производителя) за производство с более низкими, чем равновесная величина, издержками производства. Теперь часть этого излишка достается монополии (в виде части монопольной прибыли), а другая часть представляет собой чистые потери производителей от монополии (размер невыпущенной продукции в отрасли).

Таким образом, совокупные чистые потери от монополии складываются из сумм, которые не достались производителям и потребителям в результате сокращения выпуска отрасли, связанного с монополией. Эта величина носит название «чистых потерь», поскольку она не достается никому: ни монополии, ни

государству в случае регулирования, ни потребителям, ни производителям. Она представляет собой чистый недопроизведенный продукт отрасли.

Таким образом, мы показали, что наличие рыночной власти ведет к ухудшению благосостояния и потребителей, и производителей. Все это — аргументы в пользу регулирования государством рыночного поведения фирм, особенно фирм, обладающих или могущих обладать монопольной властью на рынке.

Вмешательство государства может принимать различные формы в зависимости от поставленных целей и объектов регулирования. Мы в данном курсе остановимся на одной из особенностей государственного вмешательства — политике поддержки конкуренции.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЛЕВАНТНОГО РЫНКА

Конкурентная политика базируется на нескольких основных принципах. Одним из важнейших отправных пунктов конкурентной политики является определение релевантного рынка — рынка, в отношении которого можно вести речь о потенциальных нарушениях или ненарушениях принципов добросовестной конкуренции, злоупотреблениях доминирующим положением, излишней рыночной власти фирмы.

Под **рынком** понимается производство и продажа однородного товара, т.е. товара (или товарной группы), не имеющего близкого субститута. Наличие близкого субститута (товара-замениителя) определяется по значению перекрестной ценовой эластичности: если $|E| < 1$ для товаров из ближайших товарных групп, то эти товары не будут близкими субститутами данного продукта, следовательно, его производители и продавцы могут рассматриваться в качестве обособленного рынка.

В современной антимонопольной практике развитых стран принято сле-

дующее определение рынка, так называемый тест на SSNIP, — небольшое, но существенное и не временное увеличение цены (small but significant and not intransitory increase in price). Если при увеличении цены какого-либо товара на 5% спрос не переключается на другой товар, то данный продукт и составляет рынок. Если же спрос переключается на другой товар, проверяют по этому же принципу следующий товар — рынок может оказаться состоящим из двух данных товаров. Или ищут третий, четвертый и т.д. товары, которыми рынок может ограничиваться.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА

Еще одним важным методологическим принципом анализа рынка и конкурентной политики является парадигма «структура — поведение — результативность».

Основоположники этой парадигмы — Джо Бейн [1] и Эдвард Мейсон [11, р. 61–74; 12, р. 1265–1285] исходили из того, что конкуренция является неотъемлемой частью структуры рынка. Фундаментальные условия отрасли, к которым относятся, по мнению Бейна и Мейсона, только технологические характеристики производства (технология, масштаб выпуска, наличие или отсутствие продуктовой дифференциации, местоположение продавцов и покупателей и т.д.) в соотношении с размером рынка определяют его структуру — в большей или меньшей степени концентрированную или конкурентную. Структура рынка оказывает воздействие на поведение фирм-продавцов и фирм-покупателей, на наличие и степень их рыночной власти, которая выражается в способности фирм назначать цену выше предельных издержек производства. Поведение фирм, в свою очередь, определяет результативность рынка — величину прибыли продавцов, степень удовлетворенности спроса продуктовым раз-

нообразием и объемами продаж, степень динамизма рынка.

Структура рынка детерминирует поведение фирмы. Сама структура определяется так же однозначно через такие признаки, как степень концентрации продавцов; степень концентрации покупателей; степень дифференциации товара; условия входа-выхода с рынка; степень влияния продавцов/покупателей на цену.

Конкуренция как экономический процесс предусматривает такую степень состязательности хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на каком-либо товарном рынке. Наибольшую эффективность, с этой точки зрения, дает совершенная конкуренция.

Выделяют следующие признаки совершенно конкурентного рынка.

- наличие большого числа экономических агентов, продавцов и покупателей, так что крупнейшая фирма отрасли производит незначительный объем продаж;
- максимальная информированность продавцов и покупателей о товарах и ценах, так что все экономические агенты обладают полным знанием экономических параметров рынка;
- свободный вход на рынок и выход с него — наличие высокой степени мобильности ресурсов между отраслями экономики;
- однородность продаваемой продукции;
- отсутствие значимого влияния на рыночную цену со стороны продавцов или покупателей.

Конкурентное поведение предусматривает, что рынок полностью определяет параметры поведения фирмы, фирма целиком подчиняется рынку, фирма является параметрополучателем. Степень влияния фирмы на рынок минимальна

(или равна нулю). Взаимодействие фирм-параметрополучателей дает самую высокую степень конкуренции, однако, с другой стороны, здесь нельзя говорить в строгом смысле о взаимодействии фирм, так как фирмы пассивно реагируют на изменения окружающей экономической среды.

Совершенно конкурентный рынок предусматривает достижение стабильного равновесия, что предполагает отсутствие очередей и неудовлетворенного спроса, с одной стороны, и отсутствие сверхнормативных запасов товаров (нераспроданной продукции) — с другой.

Таким образом, согласно структурному подходу, конкуренция представляет собой часть структуры рынка. Без конкурентной структуры невозможен конкурентный результат.

С другой стороны, структурный подход выявляет однозначную зависимость между прибыльностью и уровнем концентрации в отрасли. Используется простая зависимость следующего рода. Записывается формула для подсчета совокупной отраслевой прибыли:

$$\Pi = \sum (P - C_i)q_i,$$

где P — рыночная цена; C_i — предельные издержки типичной фирмы, действующей на рынке; q_i — объем продаж i -й фирмы.

Разница между ценой и предельным издержками i -й фирмы выражается через индекс Лернера:

$$(P - C_i) = (s_i P)/e,$$

где s_i — доля i -й фирмы на рынке; e — ценовая эластичность рыночного спроса.

Подставив вышеприведенное выражение в формулу отраслевой прибыли и домножив все выражение на Q/Q — отраслевой объем продаж, получаем:

$$\Pi = S(q_i s_i P/e)(Q/Q) = \sum s_i^2 P Q / e = H P Q / e,$$

где H — индекс Херфиндаля—Хиршмана, характеризующий степень отраслевой концентрации.

Можно записать это выражение в другом виде:

$$P/PQ = H/e.$$

Правая часть данного выражения показывает долю отраслевой прибыли в совокупном объеме продаж отрасли, а левая часть — отношение индекса Херфиндаля—Хиршмана и ценовой эластичности спроса.

На основе данного выражения структуралисты делают вывод о том, что величина отраслевой прибыли, взятая как процент от объема продаж, прямо пропорциональна уровню концентрации в отрасли (измеряемой индексом Херфиндаля—Хиршмана) и обратно пропорциональна ценовой эластичности спроса. Другими словами, высокий уровень концентрации в отрасли ведет к высокому уровню прибыльности фирм. А высокая прибыльность фирм в отрасли может расцениваться в качестве показателя высокого уровня концентрации.

В 1960—1970-е гг. Чикагская экономическая школа выступила против структуралистского подхода. Дж. Стиглер [13; 14] и Х. Демсец [8, р. 1—9; 9, р. 55—65] критиковали теорию Бейна и Мейсона на основе ранее высказанных идей Чемберлина о том, что конкуренция — это по своей сути динамический процесс, поэтому статический подход, которые демонстрирует структуралистская концепция, не применим здесь по существу дела.

В этот период в качестве альтернативы структуралистскому подходу появилась теория квазиконкурентных (сравновательных) рынков Баумоля, Панзара и Виллига [2]. Эта теория устанавливала связь рыночной структуры и конкуренции с потенциальными возможностями входа-выхода.

Если до этого традиционным было отождествление монопольной власти с высоким уровнем концентрации продавцов на рынке, то теперь происходит осознание того факта, что, с одной стороны, монопольная власть может соче-

таться с достаточно низкой концентрацией продавцов на рынке — например, монопольная власть на региональном (локальном) рынке в сочетании с низким уровнем концентрации на общенациональном уровне или продуктовые цепочки вертикально интегрированных структур, когда формально большое число продавцов конечного товара оказывается в зависимости от нескольких крупных поставщиков, так что конкуренция между ними практически исчезает. С другой стороны, наличие небольшого числа крупных продавцов на рынке — формально высокий уровень концентрации — не обязательно означает большую степень монопольной власти данных фирм.

КВАЗИКОНКУРЕНТНЫЕ РЫНКИ

На рынках с небольшим числом участников даже довольно крупные фирмы в силу особенности отраслевой структуры вынуждены действовать так, как если бы рынок был конкурентным, с большим числом продавцов и покупателей. Этой особенностью, приводящей рынки к конкурентному результату, является отсутствие (или несущественность) барьеров входа в отрасль и выхода из отрасли. То есть фирмы могут легко возместить любые инвестиции, связанные со входом на рынок, так что потенциальные конкуренты всегда могут воспользоваться своими временными преимуществами для получения прибыли, а потом необременительно уйти из отрасли.

Наличие реальной угрозы входа потенциальных конкурентов оказывает воздействие на уже функционирующие в отрасли фирмы, ограничивая, в противном случае, их монопольную власть и стимулируя развитие событий по конкурентному сценарию.

Если крупная фирма — агент квазиконкурентного рынка — попытается реализовать свои рыночные преимущества

для влияния на рынок, увеличивая, например, цену товара, то произойдет следующее: чрезмерно высокая цена создаст условия для получения монопольной прибыли, монопольная прибыль привлечет новые фирмы в отрасль, которые в силу отсутствия барьеров входа легко создадут конкурентное производство, предложение товара в отрасли может достаточно быстро возрасти, что приведет к падению цены, прибыли и объемов продаж старой фирмы. Поэтому чтобы не терять рынок, старая фирма вынуждена придерживаться такой цены, которая не способна привлечь в отрасль новых конкурентов, — т.е. уровня конкурентной (или приближающейся к таковой) цены. Таким образом, для крупной фирмы, действующей в условиях квазиконкурентного рынка, оказывается невозможным проводить эффективную монопольную политику.

Квазиконкурентный рынок обеспечивает эффективный выпуск в отрасли и отсутствие рыночной власти у какого-либо экономического агента, действующего на этом рынке.

Концепция квазиконкурентного рынка родилась самостоятельно. Однако в качестве ее логического предшественника можно назвать теорию работающей конкуренции, которая появилась еще в начале XX в. и была окончательно разработана в 1940-х гг. Ее автором считается Дж. Кларк [3; 5; 6]. Кларк выделял особые черты рынка, которые вне зависимости от числа участников как со стороны спроса, так и со стороны предложения, приводят к конкурентному результату — работающей эффективной конкуренции [4; 7, р. 241–256].

Впоследствии, с появлением работ Баумоля, Панзара и Виллига, теорию работающей конкуренции стали отождествлять с теорией квазиконкурентного рынка, так что в современной интерпретации эти две концепции представляются разными составными частями одной общей идеи — отсутствия однозначной

зависимости между уровнем концентрации и степенью конкуренции на рынке.

Когда конкуренция приобретает характер работающей (а рынок, соответственно, становится квазиконкурентным), то и структура рынка, и поведение фирм, и результативность отрасли в целом изменяются кардинальным образом. Дж. Кларк выдвинул следующие критерии оценки конкуренции как работающей.

Структура рынка:

- Отсутствие ярко выраженного доминирования, и размер продавцов настолько большой, насколько это позволяет эффект масштаба.
- Дифференциация товара умеренная и чувствительная к ценам.
- Отсутствие препятствий для мобильности продавцов как между данным рынком и другими отраслями, так и внутри рынка.
- Приемлемая доступность рыночной информации.
- Наличие некоторой неопределенности относительно реакции конкурентов на снижение цены.
- Отсутствие законодательных ограничений.
- Развитие новых рынков и торговых контрактов.

Поведение продавцов:

- Независимая конкуренция, поиск прибыли.
- Отсутствие искусственных прикрытий для неэффективных конкурентов, поставщиков или заказчиков.
- Отсутствие недобросовестной конкуренции, исключительных прав и грабительской тактики ценообразования на рынке.
- Отсутствие излишней ценовой дискриминации.
- Достаточная быстрая реакция покупателей на различия в качестве и других характеристиках товара.

Результативность отрасли:

- Эффективное производство и распределение.
- Отсутствие излишних расходов на рекламу и другие методы стимулирования сбыта.
- Прибыль, достаточная для возмещения инвестиций и инновационной деятельности.
- Эффективный выпуск.
- Цены не обостряют проблемы цикла деловой активности.
- Качество товара соответствует предпочтениям потребителей.
- Соответствующая степень улучшения товаров и технологий.

Итак, что несмотря на то, что фирм в отрасли может быть немного и они достаточно крупные по размеру, их взаимодействие характеризуется отсутствием сокращения выпуска и роста цены (отсутствием монопольных эффектов). Следовательно, наличие в отрасли небольшого числа крупных фирм само по себе не свидетельствует о том, что отрасль монополизирована, хотя формальные показатели (такие, как индекс концентрации или индекс Херфиндала—Хиршмана) могут дать довольно высокий уровень концентрации.

С теорией квазиконкурентных рынков тесным образом оказалась связана разработка проблем барьеров входа на рынок и динамики рынка.

БАРЬЕРЫ ВХОДА НА РЫНОК

Разные исследователи по-разному определяли само понятие барьеров входа-выхода, так что каждое определение отмечает ту или иную специфическую сторону этого явления. Так, основоположник изучения барьеров Джо Бейн дает такое определение: «Входные барьеры — это все, что позволяет находящимся в выгодной ситуации фирмам зарабатывать сверхприбыли без угрозы входа». Отметим важный момент.

Наличие барьеров позволяет фирмам отрасли получать положительную экономическую прибыль *без угрозы входа*.

Другой американский экономист, Стиглер, подчеркивает асимметрию фирм-старожилов рынка и фирм-новичков. Согласно Стиглеру, к барьерам следует отнести все факторы, создающие подобную асимметрию, если она имеет экономическое выражение — в виде дополнительной прибыли фирм-старожилов.

Немецкий экономист фон Вайцзекер считает, что входной барьер — это затраты производства, которые должна нести фирма, пытающаяся войти в отрасль, но которые не несут фирмы, уже функционирующие на рынке.

В связи с разработкой понятия барьеров входа иной характер приобретает и конкурентная политика государства. Административное регулирование рынков направлено теперь на решение трех проблем: снижения или, по возможности, устранения барьеров входа на рынок, интернализации внешних эффектов экономической деятельности фирм и снижения степени информационной асимметрии. Все эти три группы вопросов отражают разные стороны концепции барьеров входа. Общей целью конкурентной политики становится снижение и по возможности устранение входных барьеров, так чтобы рынки приобретали квазиконкурентный характер. Идеал совершенной конкуренции как сверхзадачи государства сменяется попытками стимулировать работающую конкуренцию в отраслях.

Особое место среди исследователей конкурентного процесса занимают эмпирические исследования динамики рынка.

Наличие и высота барьеров входа-выхода оказывают воздействие на динамику рынка. Процесс входа-выхода можно трактовать с двух точек зрения. Во-первых, это возврат рынка к стабильному равновесному состоянию в случае вывода его из первоначального

равновесия. И во-вторых, это переход самого рынка от одного равновесного состояния к другому. В частности, известно, что на вход приходится до 30% отраслевого роста.

Для оценки динамики рынка выделяют определенные показатели. Статистика входа на рынок опирается на норму входа (число новых фирм по отношению к общему числу фирм отрасли) и норму проникновения (объем продаж новых фирм в совокупном объеме продаж отрасли). Различие между нормой входа и нормой проникновения показывает относительную величину барьеров входа. Фирма может зарегистрироваться в виде самостоятельного образования (норма входа), но не сумеет организовать безубыточное производство в отрасли (норма проникновения). В таком случае реального входа на рынок не произойдет. Это различие может быть проиллюстрировано следующими данными: в США в 60–80-е гг. норма входа составляла в среднем 41,4–51,7%, в то время как норма проникновения не подымалась выше 13,9–18,8%¹.

Еще одним показателем статистики входа называют размер новой фирмы по сравнению с размером старой фирмы рынка. Так, в среднем в США этот показатель составляет 24,8%; в Великобритании — 33%; в ФРГ — 66%, в Норвегии — 10%. Мы видим довольно-таки сильный разброс показателя, что свидетельствует о различной степени высоты входных барьеров в разных странах. Наиболее сильными по данным странам можно назвать входные барьеры в Норвегии — новая фирма представляет собой всего лишь одну десятую старой фирмы. Наименее сильными будут, видимо, барьеры в Германии: новая фирма приближается по своему размеру к типичной старой фирме.

Время, необходимое новой фирме, чтобы достичь размера старой, также

может характеризовать динамику рынка. Например, в США этот период достигает в среднем 10 лет.

К статистике выхода фирм из отрасли относится норма выхода — число покинувших отрасль фирм от общего числа фирм отрасли на начало периода. Для США эта цифра равняется 43,6%.

К характеристике динамики рынка также относят изменение процентного числа выживших фирм на рынке от общего числа вошедших фирм. Так, данные исследований показывают, что к концу первого года остается 95%, к концу второго года — 81%, к концу третьего года — 68%, к концу четвертого года — 57%, а к концу пятого — 49% первоначального числа фирм отрасли.

Вход на рынок может быть разделен на два этапа: потенциальный вход — период первоначальных продаж товара; и реальный вход — закрепление на рынке и безубыточное производство. Тогда временной лаг между потенциальным и реальным входом будет характеризовать величину барьеров входа. Чем больше этот лаг, тем труднее фирме войти на рынок, тем выше, следовательно, барьеры входа.

Хотя конкуренция представляется ситуацией, благоприятной для развития рынков и отраслей, однако не любая конкуренция относится к категории, желательной с точки зрения общественного благосостояния. Цель государственной промышленной политики состоит в том, чтобы поощрять развитие добросовестной и препятствовать осуществлению недобросовестной конкуренции.

Добросовестной считается конкуренция, отвечающая «игре по правилам», соответствующая нормам действующего в стране законодательства и сложившимся деловым обычаям. К недобросовестной конкуренции относится совокупность неэтичных, нечестных приемов и методов экономического соперничества между участниками рыночных

¹ Все статистические данные этого раздела взяты из книги [10].

отношений. Что именно входит в понятие недобросовестной конкуренции, зависит от институциональной организации общества, от того, что данное общество считает таковым.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bain J.* Industrial Organization. N.Y., 1959.
2. *Baumol W., Panzar J., Willig R.* Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. N.Y., 1982.
3. *Clark J.* Essentials of Economic Theory. N.Y., 1909.
4. *Clark J.M.* Competition as a Dynamic Process. Washington, DC, 1961.
5. *Clark J.* The Control of Trusts: An Argument in Favor of Curbing the Power of Monopoly by a Natural Method. N.Y., 1901.
6. *Clark J.* The Problem of Monopoly. N.Y., 1904.
7. *Clark J.M.* Towards a Concept of Workable Competition // American Economic Review. 1940. June. V. XXX. P. 241–256.
8. *Demsetz H.* Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy // Journal of Law and Economics. 1973. V. 16. P. 1–9.
9. *Demsetz H.* Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics. 1968. V. 11. P. 55–65.
10. *Gabor A.* Market Dynamics. N.Y., 1990.
11. *Mason E.* Price and Production Policies of large-scale Enterprise // American Economic Review. March 1939. V. 29. P. 61–74.
12. *Mason E.* The Current State of the Monopoly Problem in the United States // Harvard Law Review. V. 62. June 1949. P. 1265–1285.
13. *Stigler G.* Perfect Competition, Historically Contemplated // Journal of Political Economy. 1957. V. 65 (5).
14. *Stigler G.* The Organization of Industry. Chicago, 1968.

РЕЦЕНЗИЯ

ВЕЛИКИЙ РАЗРЫВ МЕЖДУ ПРОШЛЫМ И БУДУЩИМ

Рецензия на:

**Фукуяма Ф. Великий
разрыв. М.: АСТ, 2003.
474 с.**

Н.В. ЛАТОВА

научный сотрудник, Институт социологии
РАН

В РОССИИ имя американского обществоведа Френсиса Фукуямы впервые «прогремело» еще в последние годы существования СССР. В 1990-е он воспринимался российской интеллигенцией главным образом как автор скандально знаменитого «конца истории». Сама эта концепция понималась предельно просто: американский либерализм — последняя и высшая стадия мировой истории. Растущее критическое (особенно в «патриотических» кругах) отношение к либерализму автоматически создавало этому американцу японского происхождения нелестный имидж «глашатая американизма». Сама национальность Ф. Фукуямы вызывала нелестные ассоциации: этот японец сам, мол, предал свои корни и нас зовет к тому же. Между тем реальный Френсис Фукуяма вовсе не является «пропагандистом» в стиле Бжезинского, и его взгляды на современный мир очень далеки от проповеди американизма как «лучшего из миров». Мало кто обратил внимание, например, на то, что в заглавии его опубликованной в 1989 г. знаменитой статьи «Конец истории?» звучит не утверждение, а вопрос. Недавно изданный на русском языке перевод новой книги Фукуямы (на языке оригинала она появилась в 1999 г.) позволяет отечественному читателю гораздо лучше понять идеи этого очень незаурядного мыслителя.

Любопытна параллель названий: «Великий разрыв» Френсиса Фукуямы — «Великая трансформация» Карла Полаanyi (тоже, кстати, дошедшей до отечественного читателя совсем недавно, в прошлом году). Переключка, может быть,

и случайная, но закономерная. Американский социолог венгерского происхождения описал, с какими мучительными изменениями ценностных норм было сопряжено *рождение* западного капитализма, индустриального общества. Современный американский социолог японского происхождения анализирует те мучительные изменения, с которыми связано *перерождение* капитализма, переход от индустриальному к постиндустриальному обществу. Таким образом, Поланьи и Фукуяма оказываются «привратниками» у двух противоположных «дверей» капиталистического мира: один рассматривал его восход, другой — его закат. И оба остались далеко не в восторге от увиденного.

Конечно, либеральная демократия для Фрэнсиса Фукуямы была и остается главной ценностью. Его японские корни вовсе тому не помеха. В истории либерализма вообще явственно прослеживается любопытная тенденция — либеральные идеи наиболее рьяно отстаивают выходцы из не очень-то либеральных стран (австрийцы Людвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек, поляк Збигнев Бжезинский, индеец Амартия Сен...). Приветствуя эволюцию политических и экономических институтов по направлению к современной либеральной демократии, Фукуяма тем не менее совсем не обольщается на счет тех процессов, которые сопутствуют этому движению.

Сравнивая данные по развитым странам Запада, автор книги отмечает, что с середины 1960-х гг. негативные показатели, связанные с дезорганизацией семейных отношений, ростом преступности и падением доверия между людьми, резко усилились.

Он отмечает резкое повышение уровня преступлений всех видов, а также нарушений, связанных с ростом социальной дезорганизации (бродяжничество, пьянство и т.п.). Что касается института семьи, то тут наблюдается резкое падение рождаемости, постоянно растущий

уровень распада семей, а также увеличение процента детей, рожденных вне брака. Например, в США за 1965—1990 гг. уровень преступлений, связанных с насилием, вырос примерно в 5 раз, а внебрачная рождаемость — в 3 раза. В других странах Запада ситуация не лучше. Скажем, в «тихой» Швеции в 1990-е от традиционной семьи вообще почти ничего не осталось — там вне брака рождалось более 60% (!) всех детей.

Самое главное, ученые констатировали рост недоверия между людьми, одновременный упадок доверия к общественным институтам и друг к другу. Анкетирование американских студентов показывало, что если в 1975 г. доверие к окружающим демонстрировало примерно 35% опрошенных (недоверие — 40%), то к 1992 г. число «доверяющих» упало ниже 20% (а «не доверяющих» — взлетело до 60%).

Все это и есть Великий Разрыв (сам Фукуяма пишет оба слова с заглавной буквы) — рост состояния аномии, некоей «промежуточности», когда старые нормы деформированы или разрушены, а новых еще нет. Общество фрагментируется, превращаясь в «толпу одиноких». Можно вспомнить Шекспира: «Распалась связь времен...»

Скрупулезно изучив статистику и данные многочисленных исследований о самых разных сферах жизни общества, Фукуяма не просто констатирует цивилизационный кризис, но и предлагает очень интересное его объяснение.

Ахиллесова пята революционных процессов развития — это отставание неформальных культурных ценностей и норм от новых требований. Чтобы подчеркнуть важность неформального «социального порядка», Фукуяма активно использует понятие «социальный капитал». Традиционно фундаментом жизни общества считался материальный капитал (станки, машины, здания, трубопроводы и т.д.). Однако социологи хорошо знают, что главный капитал любого об-

щества — это не «мертвые железки» в руках людей, а те ценности и стереотипы, которые сидят в головах. Именно ценности, которыми руководствуются люди в повседневной жизни, являются основой доверия между ними и их сотрудничества. Поэтому, по мнению Ф. Фукуямы, именно становление, закрепление и упадок моральных ценностей приводят к своеобразной цикличности общественной жизни. Первый раз «связь времен» распалась при переходе от феодализма к капитализму, второй раз — при переходе от капитализма к «грядущему постиндустриальному обществу».

Те проблемы современных развитых обществ, которые отмечены в «Великом разрыве», возникли, по мнению автора книги, из-за чрезмерной индивидуализации людей. Подтверждением этому служат, например, богатые азиатские страны с традиционным доминированием коллективистских ценностей (типа Японии). Им пока удалось избежать (или, по крайней мере, временно предотвратить, отсрочить наступление) многих последствий Великого Разрыва. Впрочем, Ф. Фукуяма считает маловероятным, чтобы азиатским странам удалось еще в течение нескольких поколений придерживаться традиционных ценностей. Их тоже ждет свой Великий Разрыв, но несколько позже.

Концепция Фукуямы, казалось бы, глубоко пессимистична: современное общество поражено тяжелой болезнью, путь назад невозможен, а путь вперед связан с дальнейшим движением по наклонной плоскости. Однако американский исследователь оптимистичен в своих прогнозах. Культурный прогресс, как он утверждает, основан на самоорганизации — «социальный порядок, однажды подорванный, стремится переустроиться заново».

Уже в 1990-е, по мнению Фукуямы, стало заметно, что «Великий Разрыв» изживает себя и что процесс обновления норм уже начался». Действительно,

согласно данным статистики, рост преступности, разводов, внебрачной рождаемости и недоверия замедлился. Впрочем, скептик скажет, что стабилизация негативных показателей еще не означает выхода из кризиса. Образно выражаясь, к 1990-м гг. западное общество дошло до «дна». Но куда оно будет «выплывать»? И будет ли? Как гражданин Америки — страны, на деньгах которой написано «В Бога мы верим», — Фукуяма указывает прежде всего на «возвращение к религиозности». Но не является ли это «религиозное возрождение» попыткой движения не вперед, а назад? На этот вопрос не сможет дать точного ответа ни один пророк.

Глобальные процессы эволюции социума волновали и продолжают волновать обществоведов, работающих в самых разных областях науки (социология, экономика, политология и т.д.). Труды Фукуямы вызывают большой резонанс потому, что он творчески продолжает традиции своих предшественников. Как известно, в изучении макротенденций развития общества конкурируют два подхода — линейно-прогрессивный (К. Маркс, И. Мечников, Д. Белл, У. Росту) и циклический (Н. Данилевский, О. Шпенглер, П. Сорокин, Л. Гумилев). Фукуяма совмещает как первое, так и второе направление, сводя воедино линейное видение истории с циклическостью. Политическая и экономическая история общества развиваются, как он полагает, по законам прогресса и линейности (работа «Конец истории?»), а социальная и моральная сферы жизни подвержены циклическости («Великий разрыв»).

При всей популярности трудов Ф. Фукуямы в научной среде, отметим, что его идеи во многом перекликаются с трудами великого российско-американского социолога Питирима Сорокина, относящимися еще к рубежу 1930—1940-х гг. Социокультурная флуктуация и кризис, связанный с переходом от од-

ной исторической фазы к другой, являются теми ключевыми понятиями, которые сближают концепции Ф. Фукуямы и П. Сорокина. Временные рамки кризиса, его составляющие, наличие внутренних механизмов саморегуляции — все это роднит эти две теории. В работах П. Сорокина легко найти даже термин «великий кризис», от которого рукой подать до Великого Разрыва. Тем не менее между идеями «русского американца» и «японского американца» есть и существенные различия: П. Сорокин считал исторический процесс бегом по замкнутой прямой, а Ф. Фукуяма видит прогресс общества в росте социального капитала в цикле. Благодаря этому возможному (но отнюдь не гарантированному) росту «стрела Истории направлена вверх».

Новая работа Ф. Фукуямы интересна для российского читателя тем, что привлекает его внимание к культурной, ценностной сфере человеческого общества. В советские времена эта «надстройка» считалась пассивным элементом, зависящим от «базиса», от материальных условий производства. В современном обществоведении противопоставление материальной жизни и духовной жизни все более снимается. Ситуация почти по Киплингу: но «базиса» нет, и «надстройки» нет... Можно вспомнить и Булгакова: разруха в жизни есть следствие разрухи в головах людей; соответственно, и порядок в жизни тоже возможен лишь при порядке в головах.

Обществоведческие парадигмы последних лет все больше и больше акцентируют внимание на культурных ценностях. Они рассматриваются как очень важные в экономической науке, политологии, конфликтологии — во всех тех областях, которые исконно не уделяли ценностям особого внимания. Более того, благодаря теоретическим разработкам Ф. Фукуямы, Л. Харрисона, С. Хантингтона, а также практическим иссле-

дованиям типа тех, которые проводили, например, Д. Канеман и А. Тверски, именно изучение ценностей постепенно становится одной из ведущих парадигм современного обществоведения. Ученые, работающие в рамках этой концепции, считают, что устойчивость культурных традиций оказывает решающее влияние на формирование политического и экономического поведения современных обществ. Возникновение теории Великого Разрыва — это не только новое видение роли ценностей в общем историческом процессе, но и привлечение внимания к тем проблемам, в решении которых восстановление элементов традиционных ценностей (семья, честность, доверие) играет решающую роль.

Предпринятая Ф. Фукуямой попытка связать проблемы доверия с вопросами демократии находит многочисленные аналоги в трудах и других современных ученых. Чтобы лучше понять оригинальность нового труда Фукуямы, нужно его сравнить со схожими исследованиями.

Совсем недавно российские читатели могли ознакомиться с преинтересным сборником статей современных западных социологов «Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу» (М.: Московская школа политических исследований, 2002). В ней рядом с переводом одной из глав «Великого разрыва» Ф. Фукуямы соседствует статья американского политолога Рональда Инглхarta, которая повествует о результатах руководимого им широкомасштабного проекта «Всемирное исследование ценностей» (The World Values Survey). Инглхарт, как и Фукуяма, находит прямую взаимосвязь между наличием демократических институтов и межличностным доверием. В то же время они резко расходятся в вопросе, что и каким образом влияет на доверие.

Р. Инглхарт склонен полагать, «что экономическое развитие способствует

культурным переменам... Оно развивает межличностное доверие, терпимость, ведет к утверждению постматериалистических ценностей, в ряду которых видное место отводится самовыражению и участию в принятии решений». В противовес мнению Инглхарта, Фукуяма рассматривает переход к информационному обществу как период резкого падения доверия как к общественным институтам, так и в отношениях сотрудничества между гражданами. Для Инглхарта «традиционные» ценности (уважение к семейным узам, поощрение религии, запрет аборт, разводов, почтение по отношению к власти) противостоят современным «секулярно-рациональным». В концепции же Фукуямы восстановление доверия, наоборот, тесно связано с ренессансом традиционных ориентаций на семью, сотрудничество и т.д.

Расходятся эти два исследования и в вопросе оценки роли индивидуализма в процессе развития общества. Р. Инглхарт придерживается той точки зрения, что доверие и терпимость «ориентируют людей на такие ценности, как автономия и самовыражение во всех областях жизни». Фукуяма коллизии Великого Разрыва, наоборот, тесно связывает с возрастающим индивидуализмом. Получив практически безграничную свободу выбора, люди в современном обществе не обращают должного внимания на систему социальных обязательств. Другим отрицательным последствием роста индивидуализма, по мнению Ф. Фукуямы, является миниатюризация общества. В обществе образуется множество небольших групп, предоставляющих свободу своим членам. Но цена этой независимости — уменьшение связей с другими группами и, как результат, то самое общее падение доверия. Эта картина была бы удручающей, если бы Ф. Фукуяма не выдвигал тезис о приближении конца того культурного периода, который характеризовался постоянно уси-

ливающимся индивидуализмом. Будущее, полагает Фукуяма, — не за отдельными личностями, стремящимися максимально удовлетворить свои личные нужды, а за сетевыми сообществами.

Это интересное противоречие во взглядах Р. Инглхарта и Ф. Фукуямы наталкивает внимательного читателя на мысль о разном смысле, который вкладывают оба эти автора в понятие демократии. Хотя Фукуяма родился в Америке, однако японские корни явно наложили определенный отпечаток на его мировоззрение. Если демократия Р. Инглхарта — это демократия западного образца, в центре которой находятся такие ценности, как свобода и независимость, то демократия Ф. Фукуямы строится на разумном ограничении индивидуализма и зависимости от социальных обязательств, что характерно, скорее, для восточной ментальности. Вот таким парадоксальным образом могут сойтись Запад и Восток в научной концепции азиата, родившегося на Западе. Может быть, именно такое развитие глобального научного сообщества и станет «концом истории» раздельного развития Востока и Запада?

Наконец, открытым остается вопрос о роли государства и правительства в процессе восстановления социального капитала. У Ф. Фукуямы нет по этому поводу определенной позиции: общественная политика, направленная на воссоздание социального порядка, «подразумевает и действия, и бездействие со стороны правительства». Парадокс заключается в том, что правительство одновременно и способствует восстановлению социального капитала, и препятствует этому. Правительство неплохо справляется с ростом преступности, но не находит решения проблем поощрения необходимых ценностей в рамках семьи. Так, например, ряд социальных пособий (помощь матерям-одиночкам, поощрение многоязычия и мультикультурализма) откровенно расшатывают

традиционные ценности. И все же... Пока в государстве нет универсальных и четко исполняемых законов, радиус доверия ограничен рамками семьи и друзей, что ведет к коррупции и семейственности. Примеры Италии и Китая, на которые ссылается и сам Фукуяма, заставляют признать, что роль правительства все же намного серьезнее, чем это в открытую декларируется ученым.

В заключение добавим, что работа Ф. Фукуямы интересна не только в контексте формационной парадигмы (т.е. анализа перехода от индустриального к постиндустриальному обществу), но и в контексте цивилизационной парадигмы — как опыт сопоставления стран Запада и Востока. Рассматривая в качестве примера Японию и Корею, автор «Великого разрыва» отмечает низкий уровень преступности и стабиль-

ность семьи в этих странах. Учитывая, что российская ментальность в некоторой степени тяготеет к восточной, то, может быть, именно опыт этих восточных стран послужит России образцом того, как можно предотвращать разрастание Великого Разрыва. Увы, в нашей стране в последние два десятилетия проявлений Великого Разрыва не меньше, чем за рубежом, — не столько из-за перехода от индустриального к постиндустриальному обществу (этот переход у нас только начался), сколько из-за сдвига от командной экономики к современному рыночному хозяйству. Укрепление института семьи (характерное для Востока) и введение четких, универсальных законов (отличительная черта Запада) — не тот ли это рецепт, который подходит нашей «азиатской» душе?

НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ВЕКОВОЙ ПОИСК МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

М.М. ГУЗЕВ

доктор экономических наук, профессор,
ректор Волжского гуманитарного инсти-
тута Волгоградского государственного
университета

Е.В. ЛОГИНОВА

кандидат экономических наук, доцент,
Волжский гуманитарный институт

ПОД ТАКИМ названием на базе Волжского гуманитарного института (филиала Волгоградского государственного университета) 25–26 сентября 2003 г. состоялась ставшая уже традиционной VI Международная научно-практическая конференция, собравшая и объединившая самых разных специалистов в области экономики, истории, философии, политологии и права.

Инициаторами проведения конференции выступили: Южная секция содействия развитию экономических наук Отделения общественных наук РАН, Волгоградский государственный университет, Центр общественных наук МГУ, НИИ проблем экономической истории России XX века, НИИ региональных природоохозяйственных систем и Волжский гуманитарный институт филиал ВолГУ.

В работе конференции приняли участие свыше 120 представителей научно-исследовательских институтов, вузов, руководителей крупных предприятий Юга России, представители администрации города и области. Как всегда, наиболее многочисленными были делегации из Волгограда и Волжского, что вполне объяснимо, Краснодара, Ростова-на-Дону, Санкт-Петербурга, Элисты, Москвы. В этом году впервые в работе конференции участвовали такие известные ученые, как И.Ю. Бестужев-Лада, С.Г. Карамурза, А.В. Бузгалин, В.Т. Рязанов, К. Рихтер (Германия).

Сроки и место проведения конференции были уже привычными, однако отличие состоявшейся конференции от прежних заключается в конкретизации ее тематики. В этом году организаторы конференции обозначили достаточно

четкие границы проводимого поиска — «Юг России: модели и технологии развития экономики региона».

Открыл пленарное заседание председатель оргкомитета конференции, ректор Волгоградского государственного университета профессор О.В. Иншаков. Он отметил, что результаты исследований в области разработки стратегии развития хозяйственных систем в России в начале XXI в. не исчерпывают возможностей поиска в данном направлении и создают предпосылки для генерирования новых подходов и решений актуальных задач стратегического развития регионов и формирующихся макрорегионов России.

Затем слово было предоставлено профессору И.В. Бестужеву-Ладе, сферой профессиональных интересов которого является прогнозирование будущего человечества. В своем докладе «Земля, человечество и Россия» Игорь Васильевич определил некоторые, с его точки зрения, контуры развития цивилизации в ближайшей перспективе. И надо отметить, что перспективы достаточно мрачноваты. Развитие компьютерных технологий, по мнению И.В. Бестужева-Лады, может привести к созданию получеловека-полусимбиоза человека и машины, который будет лишен многих качеств, отличающих человека от животного мира. Впрочем, Россия не от этого пострадает, она попросту депопулирует, вымрет. Выходом из складывающейся ситуации И.В. Бестужев-Лада видит гуманизацию процесса кибернизации человека.

Не более радужным видит будущее человечества профессор С.Г. Кара-Мурза. По его мнению, никакие серьезные улучшения либеральной экономики «пороссийски» невозможны, поскольку менталитет россиян не соответствует принципам конкурентного общества, требуется поиск «своего» пути выхода из кризиса, который будет базироваться на сохранении основных элементов социальной политики прошлого (без воз-

врата к ее унитарному характеру) в условиях смешанной экономики. В настоящее же время выбор желаемого устройства общества еще не сделан, и этот выбор не следует форсировать.

Более позитивными были выступления К. Рихтера, А.В. Бузгалина, О.Ю. Мамедова, каждый из которых не только обозначил проблемы современной российской экономики, но и определил ориентиры для выхода из сложившейся ситуации.

Профессор из Германии К. Рихтер поделился с коллегами опытом перехода к рыночной экономике в восточных землях Германии, что вызвало большой интерес у присутствующих.

Профессор МГУ А.В. Бузгалин в своем докладе «Стратегия опережающего развития для российской экономики XXI века» отметил, что, несмотря на множество предлагаемых программ по спасению Отечества, ни одна из них не смогла привлечь сколько-нибудь значительного общественного интереса. В этих условиях особенную актуальность приобретает выработка стратегической линии выхода России из кризиса с учетом общемировых трансформационных процессов. В качестве решения проблемы А.В. Бузгалин предлагает разработать качественно новые механизмы созидания и распространения знаний, основанные на общедоступности знаний и образования, распределении издержек, отказе от частной интеллектуальной собственности.

Продолжил дискуссию профессор Ростовского государственного университета О.Ю. Мамедов. По его мнению, у России нет будущего вне развития рыночной системы хозяйствования, однако достаточно часто интересы реформ приносятся в жертву конъюнктурным политическим соображениям. Проблема выживания экономики Юга России между «Сциллой» лжесепаратизма и «Харибдой» лжефедерализма и был посвящен его доклад.

Большое внимание участников конференции привлек доклад ректора ВолГУ профессора О.В. Иншакова, в рамках которого были проанализированы методологические и методические проблемы стратегического развития Южного макрорегиона. О.В. Иншаков отметил, что стратегически устойчивое развитие макрорегиона — это есть ни что иное, как стабильно и позитивно динамичное, поддерживаемое и направляемое, гармонично сбалансированное развитие объединенных общей целью регионов, основанное на принципе антропоцентризма, но не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее непрерывный социальный прогресс данного сообщества в определенном времени и пространстве. В докладе были проанализированы потенциал развития Юга России, факторы, сдерживающие прогресс, определены императивы и приоритетные направления развития Южного федерального округа, а также охарактеризованы ожидаемые результаты реализации стратегии развития Южного региона.

В заключение пленарного заседания выступили зам. главы администрации Волгоградской области А.С. Плотников и профессор Р.А. Попов (Краснодар).

Работа конференции была продолжена на заседаниях четырех секций: «Хозяйство России в глобальном измерении» (руководители секции — А.В. Бузгалин, И.В. Бестужев-Лада, С.Г. Карамурза, С.В. Лаптев); «Стратегическое

развитие макрорегионов России» (руководители секции — Р.А. Попов, И.И. Елисеева, В.В. Курченков); «Хозяйственная эволюция Юга России: XIX—XXI века» (руководители секции — М.М. Загорулько, В.Т. Рязанов, В.М. Белоусов, Л.Д. Широкоград) и «Пространственно-временная динамика региональных природно-хозяйственных систем» (руководители секции — И.М. Шабунина, Л.И. Сергиенко, О.А. Ломовцева).

На заседаниях секций были затронуты актуальнейшие проблемы развития современной России. Ученые обменялись мнениями по вопросам места России в мировом экономическом сообществе, о перспективах развития регионов России в условиях создания новой системы хозяйствования с учетом исторических традиций, характерных для отечественной экономики, а также много внимания было уделено анализу природно-хозяйственных систем Южного региона.

Завершилась работа конференции пленарным заседанием, на котором не только были подведены итоги работы, но и была продолжена дискуссия, в которой приняли участие, выступив с докладами, профессор Г.Б. Клейнер, профессор Ю.М. Осипов и профессор М.М. Гузев.

Конференция состоялась, стала настоящим межрегиональным событием и вызвала большой интерес — не часто московские специалисты заезжают в регионы. А потребность в общении там очень велика.

ОН ТАКОЙ ОДИН

**ДЖОЗЕФ УИЛЛИ
МЭЙНСТРИНГ
(1894–1943)**

В «Экономическом вестнике РГУ» (2003. № 3) были впервые опубликованы на русском языке знаменитые среди западных экономистов шуточные экспромты Дж.У. Мэйнстринга, написанные им в годы обучения (1913—1919) на экономическом факультете Мичиганского университета. Яркий представитель институционального течения в американской экономической мысли, наряду с теоретическими работами, оставил обширное эпистолярно-поэтическое наследие. Сегодня мы продолжаем публикацию. Перевод Анфима Кандопожского.

[illegible]

Молодые любят свадьбы:
Им бы лечь вдвоем и спать бы!
(Кто умнее и постарше,
Ограничиваются маршем)².

Я душу вывернул изнанкой
И так разгуливал весь день.
И вот — натер на ней водянку:
Ведь трутся все, кому не лень!

¹ Написано Дж.У. Мейнстрингом в период его фанатичного увлечения экономической аксиологией; автор убежден, что общая система ценностей может объединить и объяснить поведение не только социальных экономических субъектов, но и природных (например, кошек).

2 Написано в связи с неудачным сватовством Дж.У. Мейнстрига к дочери профессора политэкономии Мичиганского университета.

СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА ЗА 2003 ГОД. ТОМ 1

СЛОВО РЕДАКТОРА

- Мамедов О.Ю.** Не бывает провинциальной науки — провинциальными могут быть только ученые 1 (6)
- Мамедов О.Ю.** Производственный рост обеспечивается ростом экономическим! 2 (5)
- Мамедов О.Ю.** Незванный эмпиризм — хуже схоластики! 3 (20)
- Мамедов О.Ю.** Экономическая аксиология: поветрие в безветрие? (полемиические заметки) 4 (5)

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Овчинников В.Н.** Уроки и проблемы реализации стратегии развития Юга России 1 (17)
- Жак С.В.** Модели защиты отечественного производства (патернализм и протекционизм) 1 (23)
- Дэвид П.А.** (США), **Форэ Д.** (Франция). Экономические основы общества знания 1 (29)
- Пястолов С.М.** (Москва). Феномен образования в меняющемся обществе 1 (56)
- Кетова Н.П.** Обновление основного капитала: анализ и оценка возможностей 1 (76)
- Розмаинский И.В.** (Санкт-Петербург). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов 1 (86)
- Латов Ю.В.** (Москва). Россия 1990-х гг.: недоразвитость через упадок или развитие через спад? (размышления над книгой «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)») 1 (100)

- Клейнер Г.Б.** (Москва). Мезоэкономические проблемы российской экономики 2 (11)
- Колесников Ю.С.** Этноэкономика в судьбах модернизации Юга России 2 (19)
- Солодков Г.** Социальные детерминанты экономического развития 2 (25)
- Шагинян С.** Современная структура перераспределений и их формы, влияющие на реальные доходы населения 2 (30)
- Наймушин В.Г., Козлов А.Н.** Корпоративная собственность в трансформационной экономике
- Розанова Н.М., Ряскова М.В.** Российская нефтяная отрасль в мировом контексте: проблемы и перспективы 2 (39)
- Наумов С.В.** (Волгоград). Институциональная организация экономики и методологические подходы к ее исследованию 2 (70)
- Белокрылова О.С., Скорев М.М.** Влияние экономических институтов на производство и накопление знаний 2 (76)
- Петропавлова Г.П.** (Ставрополь). Экономический механизм эффективного удовлетворения потребностей общества в условиях глобальной конкуренции 2 (84)
- Матвеева Л.Г.** Методологические основы оценки потенциала крупных корпораций в системе региональной экономики 2 (93)
- Дуканич Л.В.** Организационный аспект управления налогообложением в регионе: характеристика и некоторые направления совершенствования 2 (101)
- Максимов В.А., Спиридонов М.А.** Федеральные и региональные компоненты промышленно-инвестиционной политики 2 (106)

- Ходжсон Дж.М.** (Великобритания). Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории 4 (11)
- Нуреев Р.М.** (Москва). Шумпетерианский предприниматель в теории и на практике 4 (31)
- Кирдина С.Г.** (Москва). Российское лицо эволюционной экономики (заметки с V международного симпозиума «Трансформация экономики и эволюционная теория Й. Шумпетера») 4 (48)
- Вольчик В.В., Скорев М.М.** Институциональная инерция и развитие российской системы образования 4 (55)
- Макаренко В.П.** Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур 4 (64)
- Ермоленко А.А., Дейнега В.Н.** (Краснодар). Древо экономической науки: позитивистский и мировоззренческий подходы 4 (100)

ЗНАМЕНИТЫЕ ИМЕНА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

- Артур Б.** (США). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность 3 (53)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: КРИЗИС ИЛИ ОБНОВЛЕНИЕ

- Тамбовцев В.Л.** (Москва). О кризисе в экономической науке 3 (24)
- Розмаинский И.В.** (Санкт-Петербург). Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века 3 (28)
- Вольчик В.В.** Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития 3 (36)

- Квасов Р.А.** Философия экономических отношений 3 (43)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

- Блинов А.О.** (Москва). Модель стратегического менеджмента федеративных округов 3 (62)
- Максимов А.В.** Финансовая составляющая реструктуризации экономики города 3 (74)
- Туманян Ю.Р.** (Пятигорск). Научно-технический прогресс и воспроизводственный процесс в современных условиях 3 (78)
- Архипов А.Ю.** Внешне-экономическая деятельность российских регионов в условиях глобализации 3 (82)
- Германова О.Е., Лебедева В.Г.** Динамика и возмещаемость издержек в производстве сельскохозяйственной продукции 4 (106)
- Симонян Т.В.** Интеграция коммуникационных инструментов маркетинга 4 (116)

ДИСКУССИЯ

- Мамедов О.Ю.** Институционализм — приоритет вторичности? 1 (116)
- Вольчик В.В.** Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики) 1 (126)

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

- Курбатов В.И.** Современная западная социология (аналитический портрет) 1 (135)
- Любашиц В.Я.** Государственная власть: понятие, особенности функционирования 2 (124)

Латова Н.В. (Москва). В какой матрице мы живем? (этнометрическая проверка теории институциональных матриц) 3 (89)

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Розанова Н.М. (Москва). Программа и учебно-методические материалы по курсу «Теория отраслевых рынков» 1 (140)

Мамедов О.Ю. Тайна издержек производства (лекция для студентов гуманитарных специальностей) 2 (138)

Авдашева С.Б., Калмычкова Е.Н., Розанова Н.М. (Москва). Политика поддержки конкуренции (программа курса) 3 (117)

Юрков А.М., Зепалов В.М. Спецсеминар по «Капиталу» К. Маркса: методические материалы 3 (102)

Гайдар Е.Т. (Москва). Вводная лекция по курсу микро- и макроэкономики 4 (128)

Розанова Н.М. (Москва). Экономические основы конкурентной политики 4 (141)

ДЕБЮТ

Барсукова А.В. Формирование конкурентной стратегии фирмы: возможности контрактного подхода 2 (117)

Павленко Н.Ф. Сегментная организация теневого рынка 2 (121)

Ракша С.В. Процесс накопления социального капитала как основа институциональной трансформации 3 (136)

Хоперская Е.Г. Эффективность государственной поддержки социально значимых организаций 3 (140)

Чапля В.В. (Краснодар). Теневая экономика и проблемы экономического роста 4 (124)

РЕЦЕНЗИЯ

Барсукова О.В. Губарь О.В. Трансформация собственности в современной России. 1 (152)

Чумаков А.А. Елецкий Н.Д., Корниенко О.В. Экономическая теория: Учебное пособие для студентов вузов. Ростов н/Д: Март, 2002. 400 с. 2 (146)

Белокрылова О.С. Рецензия на учебно-методическое пособие Р.М. Нуреева «Теория общественного выбора» 3 (144)

Латова Н.В. (Москва). Великий Разрыв между прошлым и будущим. Рецензия на: Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ, 2003. 474 с. 4 (150)

ЭКОНОМИСТЫ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Кардаш В.А. (Кисловодск). Два великих имени в экономической науке 3 (127)

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

Жак С.В. Является ли математика аргументом в экономике? 3 (95)

Бородина И.П. Математика — муза Рекламы 3 (98)

ЭКОНОМИСТЫ ШУТЯТ

Золотарев В.С. Вас остановишь! 2 (150)

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж.У. Однообразные стихи со счастливым концом 3 (146)

Мэйнстринг Дж.У. Стихи 4 (159)

CONTENTS

EDITORIAL

Mamedov O.Y. Economic axiology (polemic notes)	5
---	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Hodgson G.M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory	11
Nureev R.M. Shumpeterian entrepreneur: theory and practice	31
Kirdina S.G. The Russian fare of evolutionary economy (notes from the 5-th international symposium «Transformation of the economy and evolutionary theory of J. Schumpeter»)	48
Volchik V.V., Skorev M.M. Institutional inertia and development of Russian education system	55
Makarenko V.P. Economic axiology: experience of economic cultures research	64
Ermolenko A.A., Deinega V.N. Tree of economic science: positivist and ideological approach	100

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Germanova O.E., Lebedeva G.V. Dynamics and recovery of costs in production of agricultural products	106
Simonyan T.V. Integration of communicative marketing instruments	116

DEBUT

Chaplya V.V. Shadow economy and the problems of economic growth	124
--	-----

OPEN LECTURE-HALL

Gaidar E.T. Introductory lecture on micro- and macroeconomics	128
Rozanova N.M. Economic foundations of competitive policy	141

REVIEW

Latova N.V. Great Break between the past and the future. The review on: Francis Fukuyama. Great break	150
--	-----

SCIENTIFIC CONFERENCE

Guzev M.M., Loginova E.V. Age-old search of the model of Russian economic development	156
--	-----

HE IS ONE OF A KIND

Mainstring J.W. Poems	159
Contents for 2003. Volume 1	160

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2003
Том 1
Номер 4**

Корректор *Н.В. Бирюкова*
Технический редактор *Н.П. Соловьева*
Компьютерная верстка *И.В. Басовой*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

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

Сдано в набор _____, 2003. Подписано в печать _____, 2003.
Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура TextBook.
Печать офсетная. Усл. п. л. _____. Уч.-изд. л. _____.
Тираж 576 экз. Заказ № _____. С _____.

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.