



**ECONOMIC  
HERALD  
of ROSTOV  
STATE  
UNIVERSITY**

**2**  
ТОМ

**2004**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА**

**2**  
НОМЕР

# 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

|                                                                                                   |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| <b>Мамедов О.Ю.</b> Стратегия российской экономики: от диктата тарифов — к конкуренции цен! ..... | 5 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---|

### СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

|                                                                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Овчинников В.Н., Кетова Н.П.</b> Интеграционные императивы модернизации и конкурентоспособности экономики России в глобализирующемся пространстве ..... | 8  |
| <b>Шостак Ф.</b> В защиту фундаментального анализа: критика гипотезы эффективного рынка .....                                                              | 16 |
| <b>Тамбовцев В.Л.</b> Новая институциональная экономическая теория: проблемы преподавания .....                                                            | 27 |
| <b>Кирдина С.Г.</b> Постсоветский институционализм в России: попытка обзора .....                                                                          | 40 |
| <b>Вольчик В.В.</b> Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция .....                                                              | 55 |
| <b>Алиев У.Ж.</b> Типология системы функций теоретической экономики и формы ее выражения .....                                                             | 69 |
| <b>Наумов С.В.</b> От административных реформ к «предпринимательской» модели государства: опыт экономически развитых стран .....                           | 84 |

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

|                                                                                                                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Германова О.Е., Лебедева Г.В.</b> Влияние на прибыль сельскохозяйственных предприятий изменений в производительности и в возмещении издержек производства ..... | 94 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

### ОКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

|                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Авдашева С.Б., Розанова Н.М.</b> Доминирующее положение и антиконкурентные соглашения ..... | 112 |
| <b>Шмаков А.В., Шипкова О.Т.</b> Экономический подход к праву: критическое выступление .....   | 128 |

## РЕЦЕНЗИЯ

- Гавеля В.Л.* Книга о будущем и для будущего  
(Гузев М.М. Монологи о будущем.  
Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004) ..... 146

## ОН ТАКОЙ ОДИН

- Мэйнстринг Д.У.* Кольт, любовь и финансы ..... 149

## СЛОВО РЕДАКТОРА

### СТРАТЕГИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТ ДИКТАТА ТАРИФОВ — К КОНКУРЕНЦИИ ЦЕН!

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,  
Ростовский государственный университет

**С**ТАНОВЛЕНИЕ рынка не только требует невозможных ранее экономических процессов (достаточно назвать приватизацию государственной собственности), но и проясняет многие таинственные экономические инструменты; например — «тариф»: кто не слышал этого странного для русского слуха слова? Между тем звуковая странность объяснима — слово-то арабское («та-а-риф») и означает «установление». По другой версии, Тариф — это остров в Средиземном море, где впервые стали брать плату за стоянку в порту.

Читателю — несомненно, одной из бесчисленных жертв отечественной экономики — было бы очень полезно остановиться-оглянуться, еще раз осознать различие между рыночно «рождающейся» ценой и административно «устанавливаемым» тарифом.

Строго говоря, **ценой** экономисты называют только такую плату за товар, которая формируется *рынком*, т.е. ничем не стесняемым противоборством спроса и предложения.

Другое дело — **тариф**, обозначающий *нерыночно* устанавливаемую монопольным продавцом плату, которая (из-за этого монополизма) становится *обязательной* для покупателя.

Теперь оглянитесь: все рыночно производимые товары и услуги продаются по ценам, допускающим торг, тогда как все монопольно производимые товары и услуги продаются по исключаящим дискуссию тарифам. Поэтому знаменитая реплика Ипполита Матвеевича «Торг здесь неуместен!» на языке экономики означала только одно: «отец русской демократии» считал себя мо-

нополистом и потому требовал «детских взносов» в утвержденных Бендером расценках (т.е. в «тарифах»).

Если же внимательнее приглядеться к экономике, то легко разглядеть две группы монополий.

Первая — это монополии, возникающие в результате самой рыночной конкуренции. С такого рода монополиями — «рыночными» по происхождению, но антирыночными по последствиям, — во всех странах ведется беспощадная борьба, начало которой положил принятый еще 110 (!) лет назад в США (в 1895 г.) знаменитый антитрестовский закон Шермана.

Но есть и такие монополии, возникновение которых объясняется технологическими требованиями экономической эффективности в данной отрасли. Это значит, что отраслевая специфика в качестве условия достижения эффективности требует именно монополизма. Это — так называемые «естественные монополии». Общество может только регулировать их деятельность. Установленная государством плата на товары и услуги естественных монополий и есть *тариф*.

В самом деле, Северо-Кавказская железная дорога, например, — «естественный» монополист по предоставлению железнодорожных услуг в нашем регионе, поскольку конкурирующую железную дорогу строить было бы расточительно; в положении «естественных монополистов» находятся и газовщики, и электрики, и почтовики, и даже ЖКХ.

Советская экономика была сплошь «тарифной». Но слово это старались не произносить и туману напускали изрядного. В изданной в 1980 г. «Экономической энциклопедии» объяснялось, что тариф — это «распространенная форма построения цен на услуги, включающая систему плат и сборов». Кем

«распространенная» и зачем — об этом благоразумно умалчивалось.

Сплошная «тарифизация» советской экономики и погубила ее.

Советский человек жил среди тарифов. Жизнь среди цен началась с приходом рыночной экономики.

Вот почему тарифы олицетворяют наше экономическое прошлое, а цены — экономическое будущее. С тех пор так и живем, между прошлым и будущим: тарифов — опасаемся, цен — боимся.

*В современной экономике тарифы и цены сосуществуют:* тарифы — в секторе естественных монополий, цены — на территории конкурентного рынка.

Избавиться от тарифов сегодня невозможно. Приходится терпеть. Но это не отменяет их врожденной «порочности», когда *покупатель не может влиять на размер тарифов*.

В борьбе с отмеченной порочностью тарифов экономисты придумали немало хитроумных инструментов, призванных приструнить естественных монополистов.

Однако противность тарифов рынку состоит не только в бессилии перед ними покупателя (это присуще любой монополии). Дело обстоит гораздо хуже, поскольку основу любого тарифа по-прежнему составляет *величина понесенных производителем затрат*. При бессилии покупателя это означает экономическую безысходность — *тариф всегда возмещает фактические расходы производителя!*

Но если плата возмещает затраты, какой же смысл стараться их снижать?

Поэтому-то «тарифный сектор» в экономике любой страны всегда неэффективен. Скажем точнее: при кажущейся отраслевой эффективности (а по тарифам приходится платить всем — деваться-то некуда) естественные монополии губительны для экономики страны. Еще бы: подобно вампирам, они

оттягивают на себя, высасывают и продают те ресурсы, которые могли бы в других отраслях превратиться в высокоэффективные инвестиции.

Сегодня в российской экономике в который раз принимается попытка преодоления диктата главных «тарифодателей» – «Газпрома», МПС, РАО «ЕЭС». И если это удастся, то цены рынка станут у нас, наконец, важнее тарифов естественных монополий. Скорей бы!

---

В каждом регионе у тарифов – своя важность. Понятно, что там, где перешли на отопление углем и освещение свечками, высокие тарифы газовиков и электриков никого не испугают. А там, где нет железных дорог, очередное удорожание услуг МПС тоже не страшно.

Но для нашего Южного федерального округа тарифы определяют практически все. При имеющейся насыщенности железнодорожными коммуникациями, при сплошной электрификации и газификации региона покупательная способность населения, инвестиционная эффективность предпринимательства и конкурентоспособность товаров нашего округа прямо зависят от уровня тарифов.

---

Десятилетия в нашей стране господствовала «тарифная экономика» – экономика диктата беспощадных естественных и государственных монополий. Бед-

ное население, которое не могло убежать от объединенного (и тем – удвоенного!) в тарифе гнета государства и монополии, изнемогало и нищало...

Рыночные реформы изменили многое, но для государственных и естественных монополий с их тарифами практически все остается по-старому. Именно это и будет сегодня преодолевать. Начинают с РАО «ЕЭС» – первой естественной монополии, отдельные звенья которой попытаются перевести на рыночную (конкурентную) организацию. И если подобная рыночная реорганизация состоится, то тарифы станут ближе к рыночным ценам. И тогда потребитель тарифных услуг имеет шанс превратиться в их «покупателя», т.е. сможет выбирать продавца и торговаться с ним.

---

Мировой опыт убедительно свидетельствует: зарвавшегося продавца может «образумить» только отвернувшийся от него покупатель. А для этого необходимо, чтобы во *всей* экономике, включая сектор естественных монополий, отношение «производитель – потребитель» было бы преобразовано в отношение «покупатель – продавец». Только тогда придет рынок, в котором конкуренция вынудит продавца снизить цены. Именно поэтому ближайшую стратегию российской экономики можно определить как «*антитарифную*».

Ну что – вы за тарифы или цены?

## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

### ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ИМПЕРАТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ ПРОСТРАНСТВЕ

*В.Н. ОВЧИННИКОВ*

доктор экономических наук, профессор,  
Ростовский государственный университет

*Н.П. КЕТОВА*

доктор экономических наук, профессор,  
Ростовский государственный университет

**Р**ЫНОЧНЫЕ механизмы развития мирового хозяйства характеризуются функциональной раздвоенностью порождаемых ими тенденций, формируя биполярную конструкцию этого процесса: на одном его полюсе доминирует градиент глобализации, а другой представляет его диалектическую противоположность — экономический регионотенез. Глобализация несет в себе мощный интеграционный заряд, системоформирующий потенциал, а регионализация реализует функцию экономической дифференциации и социальной стратификации стран и территориально локализованных структур.

Становление качественных характеристик и типологических признаков глобализационного процесса может быть представлено следующим образом:

- произошло принципиально-парадигмальное изменение ситуации в мировом хозяйстве в форме перехода от модели конкуренции национальных экономик в международном рыночном пространстве к концепции активно-рыночного поведения «глобальных экономических игроков» (ТНК, межгосударственных экономических союзов и международных экономических организаций) на национально-государственных полях (по образному выражению профессора А.В. Бузгалина);
- сформировались движущие силы и носители доминантно-мотивационных целей процесса глобализации: руководство ТНК, администрации ведущих стран базирования головных компаний

трансконтинентальных корпораций, а также бюрократический аппарат международных экономических союзов и организаций (МВФ, ВБРР);

- проявилась унификация подходов, усиление механизмов, инструментов и институтов надгосударственного регулирования экономического развития на всех уровнях построения хозяйственных систем;
- осуществлен прорыв в развитии информационно-технологических средств обеспечения глобального финансового контроля над хозяйственной жизнью мира, способствующих становлению новой системы ее организации — финансомики (в определении Ю.М. Осипова).

Действительно, глобализация — качественно новая ступень развития мирового хозяйства, знаменующая смену парадигмы в процессе осмысления сущности происходящих в мире эволюционных преобразований. Она характеризуется формированием центра общепланетарного управления, монополизировавшего важнейшие ресурсы экономического развития мира, соединив их с потенциалом власти (политической, военной, экономической) глобалистической номенклатуры, что позволяет ей концентрировать в своих руках функции мегасубъекта организации всемирного экономического порядка, наднационального регулирования мирохозяйственных связей (по модели американского централизма).

Каковы глобализационные императивы модернизации национального хозяйства России?

К ним можно отнести: усиление социально-рыночной природы национальной экономики; действенное участие в системе международного разделения труда и трансграничном межстрановом обмене товарами, капиталами, техноло-

гиями, рабочей силой, энергосырьевыми ресурсами и информационно-программными продуктами; формирование рационально-открытой модели макрохозяйственной системы; обеспечение достаточного уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках; формирование умеренно-дирижистского типа экономической политики в сфере регулирования внешнеторговых отношений с ориентацией на принятые в международном сообществе пороговые индикаторы тарифных и нетарифных ограничений экспортно-импортных операций, разработку инструментария действенного контроля трансграничных валютных потоков и др.

Соответственно, в сфере экономики модернизация России своим содержанием имеет переход к постиндустриальной социально-ориентированной экономике, рыночно-регулируемому хозяйству на базе системных преобразований экономического уклада, который сложился в России в середине второй половины XX в. Его особенность состояла в доминировании государственного сектора экономики, в приоритетной роли государственных институтов в организации и развитии национального хозяйства (тотальное огосударствление экономики, централизованное распределение ресурсов, технократический характер управления и др.).

Экономические аспекты модернизации современной России, формирование социального рыночного хозяйства, определяя вектор и траекторию эволюции ее системных характеристик в контексте цивилизационно-исторического опыта и современных глобальных мирохозяйственных процессов, имеют особое научное и практическое значение.

Опыт рыночной трансформации экономики России показал, что развитие современных форм корпоративной экономики, малого и среднего предпринимательства в условиях исторически сложившейся приоритетной роли государ-

ства в экономике, с одной стороны, и углубляющейся в процессе реформ неоднородности экономического пространства России — с другой — блокируется слабой социальной ориентированностью экономики, неразвитостью в регионах демократических форм организации экономической жизни, тенденцией к вытеснению массы работников и предпринимателей из сферы непосредственного управления производством, монополизацией управления реальным сектором экономики небольшой группой новых собственников и менеджеров.

Мощный институциональный ресурс развитой рыночной экономики — ее социальная направленность и демократические институты включения работников и предпринимателей в управление производством, собственностью и доходами предприятий — оказался невостребованным в переходной экономике России, что замедляет темпы реформ, провоцирует стагнационные процессы.

Вследствие этого разработка теории, концепции и организационно-экономических механизмов формирования социального рыночного хозяйства с учетом мирового опыта и региональной специфики относится к числу актуальных практических задач модернизации России.

Создание социального рыночного хозяйства — одна из главных задач государства, которое обеспечивает баланс между саморегулированием рынка и необходимостью вмешательства, регулирует объемы хозяйственной свободы и уровни социальных гарантий, создает условия для стимулирования производства социально значимых товаров и услуг, обеспечивающих потребности всех категорий граждан и их занятость, а также контролирует процесс мотивации развития экономики и распределения доходов между всеми категориями и слоями граждан, не допуская неоправданных разрывов в уровнях доходов и расслоения общества.

Процессы реструктуризации региональной экономики в 1990-е гг. приняли характер пассивного приспособления сложившейся в советские годы территориально-отраслевой структуры к запросам мирового рынка. В результате сложилась новая региональная иерархия, основанная на доминировании над местным столичного торгово-банковского капитала, а также районов добычи экспортного топлива и сырья над районами обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Анализ внутри- и внешнеэкономического контекста регионального развития приводит к выводу о том, что в перспективе оно будет проходить в более сложных институциональных и финансовых условиях. А значит, растет значение тех ценностей и приоритетов, которые отстаиваются представителями региональных и местных администраций, усиливается необходимость организованного выражения их интересов, в том числе на федеральном уровне.

Под этим углом зрения процесс регионализации трактуется как пространственный аспект перехода от «аморфной» структуры экономики и общества к «кристаллической», основанной на принципе полисубъектности, которому соответствует координационный (сетевой) тип управления — равноправного горизонтального взаимодействия федеральных, региональных и местных органов власти с предприятиями, фирмами и т.п. Именно они противостоят сегодня угрозе «новой аморфности» социально-экономических структур, которую несет с собой унифицирующий дух монетаризма, когда центральное правительство пытается следовать курсом либерализма и монетаризма, а регионы и муниципальные структуры, заботясь о своем населении, продолжают работать в русле концепций «социального государства» и защиты окружающей среды.

За последние годы специалистами и учеными предложен ряд вариантов со-

циально-экономических преобразований и выхода из кризиса. Однако готовых рецептов нет, нужны социально-экономические эксперименты по опытной проверке предлагаемых вариантов программ на базе регионов.

Представляется, что при решении задач трансформационно-адаптационной эволюции экономики России следует конструктивно учитывать национально-хозяйственную специфику, транзитивный характер экономики и этапность трансформационного процесса.

Особенно важен индивидуальный подход к решению вопроса о мере рациональной открытости национальной экономики как условия ее включения в рыночную систему мирового экономического сообщества.

Игнорирование такого адресно-селективного подхода в одном случае чревато для страны проявлением эффекта чрезмерной «распахнутости» экономики, что, без необходимых мер патерналистской защиты отечественного товаропроизводителя, может привести к массовому разорению предприятий и даже отраслей производства и переходу внутреннего рынка под контроль импортеров или скупившего отечественные предприятия иностранного капитала (как это произошло в электронике, птицеводстве, кормопроизводстве, табачной, пивоваренной промышленности и других отраслях). Эти явления опасны демонтажом защитных механизмов экономической безопасности страны.

В другом случае ориентация на подобные средние индикаторы «рациональной» открытости может привести к недоиспользованию экспортно-импортной компоненты предпринимательского потенциала национальной экономики, что означает ослабление ее конкурентных позиций на мировом рынке. На степень рациональной открытости национальной экономики России существенно влияет, например, такой фактор, как выбор альтернативных сценариев кон-

версии отраслей военно-оборонного комплекса. Избранный вариант «технологической» конверсии (производство товаров массового спроса на конверсионных предприятиях) привел к потере технологического, кадрового, новационного потенциала ВПК во имя насыщения невысокотребовательного к качеству спроса потребительских товаров на внутреннем рынке, но ценой потери позиций на мировых рынках вооружений. «Экономическая» конверсия имела другой сценарий развития событий — расширение российского присутствия и укрепление конкурентных позиций на мировом рынке оружия с целью получения валютных средств для подъема отечественных импортозамещающих отраслей экономики, что существенно снизило бы нашу сегодняшнюю зависимость от импорта и укрепило экономическую и национальную безопасность страны.

Императив конкурентоспособности достаточно универсален.

В сфере материального базиса труда он может быть реализован в виде научно-технического переворота в технико-экономическом строе производства и его укладах, без чего невозможен переход к шестому длинноволновому кондратьевскому циклу макродинамики. Это предполагает инновационный тип инвестиционного процесса в период перехода экономики России от фазы посткризисного оживления через этап восстановительного роста к режиму устойчивого макровоспроизводительного развития.

В сфере производственно-хозяйственных связей императив конкурентности предполагает реализацию принципа сравнительных преимуществ в связях международного рыночного обмена. В контексте этого требования представляется конструктивным переход на двухполюсную концепцию экспортной политики, соединяющую нынешнюю сырьевоориентированную с новационно-высокотехнологичной продуктовой и

предполагающую рост удельного веса финишных товарных продуктов высокого уровня передела, характеризующихся повышенной трудо-, ресурсно-, наукоемкостью.

В перспективной долгосрочной стратегии укрепления конкурентоспособности российской экономики все менее убедительными и все более сомнительными выглядят традиционно упоминаемые сравнительные преимущества отечественного национального хозяйства: дешевизна рабочей силы и энергосырьевых ресурсов. Эти сентенции можно отнести к «философии нищеты», поскольку возводить в конкурентное достоинство нищенскую зарплату большинства соотечественников, как и торговать сырьем и энергоносителями, недостойно для гражданской позиции думающего экономиста. Эту вынужденную нынешнюю ситуацию можно объяснить лишь безысходностью. Тем более что ситуация эта временная. Наблюдаются тенденции к повышению заработной платы работников в социально-ориентированной и рыночно-регулируемой экономике, как и удорожание (из-за усложненности геологических условий и удаленности районов добычи энергоносителей) невоспроизводимых (а следовательно, исчерпаемых) ресурсов. Эта позиция несостоятельна и с точки зрения идеологии гомоцентризма, не допускающей таких деформаций мышления, когда средство обеспечения достойной жизни людей — конкурентоспособность экономики — получает приоритетно-самодовлеющее значение перед стратегической миссией — улучшить условия жизнедеятельности человека и прежде всего его материальное благосостояние, которое в значительной мере зависит от оплаты труда.

Следуя методологии определения архитектоники хозяйственного роста по весомости влияния на последний микроэкономических и макроэкономических факторов, применяемой в разра-

ботке аналитических докладов Всемирного (мирового) экономического форума (WEF), эксперты, опираясь на данные официальной статистики и проведя опрос 4800 руководителей крупных компаний мира, проводят сравнительный анализ сильных и слабых сторон экономик 80 стран. Согласно их оценкам, вклад макроэкономических факторов в развитие экономики стран составил в среднем 45%, а микроэкономических — 55% (Россия в этом рейтинге занимает, соответственно, 64-е и 58-е места в мире).

Конкурентоспособность на микроуровне они определяют влиянием двух групп факторов: уровнем развития (стратегией и тактикой) корпоративных бизнес-структур и состоянием предпринимательской микросреды. Причем, по мнению экспертов WEF, последние определяли динамику микроэкономической конкурентоспособности на 60%, а первые — на 40%.

«Среди отдельных факторов микроконкурентоспособности со стороны корпоративной стратегии и практики наибольшее влияние на экономический рост оказали технология производственных процессов, квалификация управляющих высшего звена, опыт маркетинга. Со стороны предпринимательской среды наиболее важные факторы микроконкурентоспособности — интенсивность конкуренции на внутренних рынках, развитие информационной инфраструктуры, усложнение характеристик спроса и адекватность внутреннего предложения спросу по количеству и качеству. В последние годы особую роль приобрел фактор децентрализации корпоративной деятельности, связанный с дедиверсификацией (специализацией) компаний» [1, с. 55].

К сожалению, следует сказать, что по отношению к последней тенденции, характерной для стран с развитой рыночной экономикой и особенно наглядно проявившейся в 1980–1990 гг. про-

шлого века, Россия находится в противофазе эволюционной динамики. Действительно, в своем отставании экономика страны идет тем маршрутом, потенциал которого уже исчерпан развитыми странами. Последние, преодолев его, отказались от сдерживавших их нынешнее развитие крупномасштабных конгломератных структур — ФПГ и холдингов — в пользу специализированного производства с собственным брендом. Мы ищем преимущества в диверсификации хозяйственных формирований, а они, избавляясь от обремененности сопутствующими и смежными, непрофильными видами деятельности на пути специализации (focusing), используя ее конкурентные преимущества, реализует кооперативные связи (стратегию аутсорсинга) с партнерами.

Определяя для каждой страны по три ведущих микроэкономических фактора потенциальных конкурентных преимуществ в сфере корпоративной стратегии и тактики, а также в сфере предпринимательской среды, эксперты WEF для России, соответственно, выделили: наращивание инвестиционного потенциала, улучшение товарного дизайна, обеспечение замкнутости производственно-стоимостных цепочек в границах товарных групп, а также уровень НИИ, наличие развитой транспортной (в первую очередь, железнодорожной) инфраструктуры, квалификацию научных и инженерных кадров.

В числе трех факторов, ослабляющих наши конкурентные позиции, отмечались: неразвитость внутренней конкуренции, отсталость основных производственных технологий, слабое развитие маркетинга. Именно эти факторы определяют высокий потенциал рыночно-конкурентных позиций развитых стран в мире.

По мнению российских респондентов, опрошенных службой социологического мониторинга Российского экономического барометра (в 2000 г.), основными факторами, препятствующими ро-

сту конкурентоспособности отечественных предприятий, являются старое оборудование и нехватка финансовых ресурсов, а надежды их руководителей связаны с наименее реальными источниками финансовых средств — ссудами банков и госбюджетом, а не с кредитами частных инвесторов.

Эти факторы также подтверждают тезис об идентификации позиции России на траектории противофазы эволюционной динамики глобализационного процесса.

Это значительно затрудняет интеграцию экономики России в глобализационные процессы, а перспективы вступления ее в ВТО сегодня нельзя оценить однозначно.

В этой ситуации реалистичной и надежной позицией России на данном этапе представляется ее интеграция в экономическое пространство Европы.

Отношения между ЕС и Россией, в частности идея участия в общеевропейском экономическом пространстве, призваны стать стержнем международных отношений. Нынешнее сближение России и ЕС следует рассматривать не как случайное явление, а как настоятельную необходимость для обоих партнеров.

В будущем экономические отношения между ЕС и Россией могут стать более тесными. ЕС уже сейчас — основной торговый партнер России. После интеграции в ЕС стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) они укрепятся еще больше. Инвестиции российских компаний в постсоциалистических странах, в особенности в области энергетики и теплоносителей, уже являются реальностью. Со временем Россия станет предпочтительным рыночным пространством для европейских инвестиций, как и расширенный ЕС станет предпочтительным экономическим пространством для российских инвестиций.

России не стоит преувеличивать значение вступления в ВТО, ибо скорое вступление можно оправдать лишь

политическими соображениями участия России в основных международных «клубах». Однако оно нуждается в долгосрочных (на 10–15 лет) оговорках, допускающих свободу действий, необходимую российскому правительству для проведения реконструкции экономики. Если такое быстрое вступление в ВТО невозможно, то, учитывая настоятельную необходимость для России и для ЕС создания общего экономического пространства, параллельно процессу интеграции стран ЦВЕ, с обеих сторон следует уделять внимание созданию этого общего экономического пространства. Тогда вступление в ВТО, которое в таком случае явилось бы конечным результатом строительства этого пространства, может состояться лишь к исходу нынешнего десятилетия.

Анализируя перспективы сотрудничества России и ЕС, Ж. Сапир пишет: «В любом случае самый главный вопрос заключается не в последовательности событий, которые определяются скоростью бюрократических процедур, а в охранительных оговорках, которые России должны быть представлены со стороны либо ВТО, либо ЕС. Для восстановления российской экономики требуются существенные уточнения действия протекционистских принципов свободной торговли и приостановка тех из них, которые неприемлемы для России. Из этого следует, что выбор между ВТО и общеевропейским строительством зависит от степени свободы для проведения национальной экономической политики, которую может гарантировать каждый из этих двух союзов. Широкие экономические связи, уже существующие с Европой, и дальнейшее их развитие после интеграции стран ЦВЕ, а также логика последних 20 лет, когда региональные системы стали практически основным способом хозяйственной жизни, свидетельствуют в пользу выбора стратегии строительства общеевропейского экономического пространства. Этот выбор является для Рос-

сии не альтернативой сохранения добрых отношений с другими партнерами, а возможностью найти соответствующее пространство для своего развития.

Широта реформы и структурные изменения, которые потребуются для постепенной интеграции России в общее экономическое пространство в Европе, получают долговременную поддержку населения только в том случае, если этот процесс окажет быстрое позитивное воздействие на уровень жизни. Необходимо превратить интеграцию в инструмент быстрого развития России, с тем чтобы придать отношениям между ЕС и Россией характер игры с позитивным результатом. Если этот процесс поможет российскому правительству решить некоторые наиболее срочные задачи, он сохранит свой приоритет.

Таким образом, очевидно, что страны ЕС должны начать осуществление конкретных проектов сотрудничества с Россией в качестве гарантий надежности процесса» [2, с. 41–42].

Сегодня намечаются очень интересные перспективы в двух областях. Это участие ЕС в реформе жилищно-коммунального хозяйства — одной из главных задач российского правительства.

Существуют немалые возможности технической помощи со стороны ЕС в создании эффективной платежной системы для торговли внутри СНГ. В настоящее время в России есть технический инструмент, компетентность которого дает возможность использовать его при осуществлении такого проекта, это — Московская межбанковская валютная биржа. Таким образом, вполне разумно предположить, что, если на то будет политическая воля, система торговой интеграции может появиться уже через год после принятия решения. Она может стать школой сотрудничества для всех стран-участниц и будет способствовать расширению общеевропейского экономического пространства. Только через осуществление конкретных проектов

между ЕС и Россией могут быть успешными переговоры по стратегическому партнерству и созданию общеевропейской экономической зоны.

Таков возможный путь России к интеграции в глобализирующееся мировое экономическое пространство через сотрудничество с ЕС.

#### *ЛИТЕРАТУРА*

1. *Кондратьев В.* Макроэкономические проблемы конкурентоспособности России // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 3.
2. *Сапир Ж.* Региональная интеграция: выбор России и ЕС // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4.

## **В ЗАЩИТУ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА: КРИТИКА ГИПОТЕЗЫ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА**

**Ф. ШОСТАК**

главный экономист Ord Minnett Jardine  
Fleming Futures, Сидней, Австралия

Перевод А. КУРЫШЕВОЙ

---

Представленные в данной работе взгляды являются авторскими и не обязательно представляют идеи Ord Minnett Jardine Fleming Futures. Автор выражает благодарность за полезные комментарии двум анонимным рецензентам.

Работа опубликована в Review of Austrian Economics (1997. V. 10. № 2. P. 27–45).

---

© The Mises Institute, Auburn,  
Alabama, Mises.org., 2002

**Ш**ИРОКУЮ поддержку получила идея о том, что рынки финансовых активов всегда полностью отражают всю доступную и релевантную информацию и что выявление новой информации происходит фактически мгновенно (обзор и критику соответствующей литературы см. в [9]). Такой образ мышления известен также как гипотеза эффективного рынка (Efficient Market Hypothesis, EMH). Она тесно связана с гипотезой рациональных ожиданий (Rational Expectations Hypothesis, REH), которая утверждает, что рыночные агенты по крайней мере так же хорошо могут прогнозировать изменение цен, как любая модель, предложенная ученым, который изучает финансовые рынки и располагает всей доступной информацией [2]. Точка зрения, согласно которой каждый является таким же хорошим предсказателем, как и любая модель, подразумевает, что эти прогнозы не отображают систематические изменения. Другими словами, подобные прогнозы верны в среднем [2]. Согласно EMH, все участники рынка, используя доступную информацию, достигают прогноза «рациональных ожиданий» относительно гарантированной в будущем прибыли от ценных бумаг, и эти прогнозы полностью отражаются в ценах, наблюдаемых на финансовых рынках. Изменение курса ценных бумаг будет обусловлено информацией, которую нельзя предсказать каким-то систематическим образом. Другими словами, стоимость активов реагирует только на неожиданную часть любой информации, в то время как ожидаемая часть уже заложена в ценах. Таким образом, если Центральный банк повысит ставку на 0,5% и если рыночные агенты ожидали такого поведения, то эффект этого ожидания отразится на курсовой стоимости цен-

ных бумаг до того, как Центральный банк повысит ставку.

Следовательно, когда Центральный банк повысит ставку на 0,5%, это повышение никак не отразится на курсе ценных бумаг. Стоит, однако, Центральному банку поднять ставку на 1% вместо ожидаемых рыночными агентами 0,5%, и курс ценных бумаг отреагирует на такое повышение.

Эффективность рынка означает, что частный инвестор не может перехитрить рынок, осуществляя торговлю на основе имеющейся информации. Применение ЕМН разрушительно для фундаментального анализа, так как подразумевает, что анализ прошлых данных мало чем поможет, потому что какую бы информацию этот анализ ни предоставлял, она уже содержится в значении курса ценных бумаг. Сторонники ЕМН утверждают, что если прошлые данные не содержат никакой информации для прогнозирования будущих цен, то, следовательно, не имеет смысла обращаться к фундаментальному анализу. Сделает свое простая тактика произвольной покупки и держания. Один из первых последователей ЕМН, сделавший этот подход общедоступным, — Бартон Г. Малкьел.

«Теория предполагает, что рынок возникает для того, чтобы реагировать на информацию о частных вложениях и экономике в целом настолько быстро, что никакая методика выбора портфеля — ни технический, ни фундаментальный анализ — не может превзойти стратегии простой покупки и хранения разнообразных ценных бумаг» [7, р. 194].

Соответственно, Малкьел утверждает, что «обезьянка с завязанными глазами, метаящая дротики в листки с финансовой информацией, могла бы осуществить выбор портфеля с таким же успехом, что и специалисты, тщательно производящие отбор» [7, р. 194].

## ИМЕЕТ ЛИ СМЫСЛ ПОДХОД, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ЕМН?

Главная проблема, связанная с ЕМН, заключается в том, что она предполагает, что все рыночные агенты приходят к прогнозу *рациональных ожиданий*. Это, однако, означает, что у всех участников рынка одинаковы ожидания дохода от ценных бумаг в будущем. Но если ожидания агентов гомогенны, почему тогда возникает торговля? В конце концов, торговля предполагает наличие гетерогенных ожиданий. На этом и играют «быки» и «медведи». Покупатель ожидает повышения курса ценных бумаг, в то время как продавец — падения курса. Даже если допустить, что современные технологии могут обеспечить равный доступ к новой информации для всех рыночных агентов, все равно останется множество вариантов интерпретации новостей. Подход ЕМН предполагает, что участники рынка обладают одинаковыми знаниями. Прогнозы рыночных агентов относительно курса ценных бумаг сосредоточены вокруг *истинной* ценности с отклонениями от произвольно распределенной *истинной* ценности, при предположении, что прибыль и убыток — случайные феномены. Это также означает, что поскольку в среднем каждому известна *истинная* внутренняя ценность, то никому не нужно будет учиться на прошлых ошибках, потому что ошибки эти случайны и, следовательно, любой анализ окажется бесполезным. Однако если все индивиды располагают разными знаниями, то эти различия повлияют на индивидуальный прогноз. Успех или провал предсказаний об изменении курса ценных бумаг не будет чисто случайным, как утверждает ЕМН, а должно быть соотнесено с индивидуальным знанием каждого. По словам Ганса-Германна Хоппе, «если бы знание одного было идентичным знанию другого, ни у кого не было бы необхо-

димости общаться. То, что люди общаются, доказывает необходимость признания неидентичности их знаний» [3].

Другая важная проблема, заложенная в подходе ЕМН, состоит в предположении о том, что любая стратегия «покупай-и-держи» хороша в той же мере, что и любая другая, и что на финансовых рынках нет простора для предпринимательской деятельности. По этому поводу Е.К. Пасуа-мл. писал: «Так как ЕМН — это версия теоремы о нулевой прибыли в ситуации конкурентного равновесия в традиционной теории фирмы, то очевидно, что слабые места ЕМН сходны с теми недостатками, которые имеют место в теориях долгосрочного конкурентного равновесия, в которых все внимание уделяется исключительно равновесному исходу, в то время как предпринимательская деятельность, породившая это равновесие, игнорируется» [9, р. 95–96].

Подход ЕМН, кроме того, создает впечатление, что фондовая биржа может существовать отдельно от реального мира. Однако фондовая биржа не функционирует *сама по себе*. Вот почему вложения в ценные бумаги должны рассматриваться как инвестиции в бизнес, а не просто как вложения в ценные бумаги. Перед тем как стать инвестором в бизнес, индивид занимается предпринимательской деятельностью. Другими словами, он распоряжается своим капиталом таким образом, чтобы обеспечить потребителю удовлетворение самых насущных потребностей. Это означает, что для предпринимателя основным критерием для вложения капитала является применение его в тех сферах деятельности, где осуществляется производство самых необходимых потребителю товаров и услуг. Именно эти усилия, направленные на удовлетворение первостепенных потребностей потребителей, являются источником прибыли, и только они руководят предпринимателями. Относительно этого Людвиг фон Мизес писал: «Сделки на фондовых биржах не созда-

ют ни прибыли, ни убытков, а только являются итогом прибыли и убытков, возникающих в процессе торговли и производства. Эти прибыли и убытки — результат общественного одобрения или неодобрения осуществленных в прошлом инвестиций — проявляются на фондовой бирже. Оборот на фондовой бирже не воздействует на общество. Наоборот, именно реакция общества на обычную ситуацию, когда инвесторы систематизируют производственную деятельность, предопределяет структуру цен на рынке ценных бумаг. В конечном счете как раз потребительское отношение влияет на увеличение курса одних акций и падение других» [8, р. 520].

Справедливо ли утверждать, что прошлая информация полностью заложена в ценах и, следовательно, несущественна? В конце концов, релевантная информация для участников рынка ценных бумаг включает причины, которые вызывают изменения в реальных данных. Сомнительно, может ли продолжительность и сила действия различных причин быть учтена участниками рынка. К примеру, ожидаемое понижение Центральным банком процентной ставки, которое считается старой информацией и, в соответствии с ЕМН, не произведет никакого эффекта, в действительности приведет в движение циклический процесс бума с последующей депрессией. Точно так же различные причины, однажды приведенные в движение, изначально воздействуют на реальный доход лишь нескольких индивидов. С течением времени, однако, действие этих причин распространяется на более широкий спектр индивидов. Очевидно, эти изменения реальных доходов индивидов повлекут за собой изменения в соответствующих ценах активов. Следовательно, утверждать, что каким-то образом рынок быстро объединит все будущие изменения, которые произойдут по различным настоящим причинам, не объясняя нам, как это происходит, — зна-

чит уклоняться от ответа. Необходимо осознать, что рынки охватывают частных вкладчиков, которым требуется время для того, чтобы понять воздействие различных причин на реальные события и на стоимость финансовых активов. Даже если отдельная причина была ожидаема рынком, это вовсе не означает, что она была понята и, соответственно, просчитана. Трудно вообразить, что действие отдельной причины, начинающееся с нескольких индивидов и распространяющееся через некоторое время на многих индивидов, может быть оценено и понято немедленно. Для этого необходимо, чтобы участники рынка могли сразу же оценить реакцию потребителей и просчитать ответную реакцию на данную причину. Это, разумеется, должно означать, что участники рынка должны не только знать предпочтения потребителей, но и то, как эти предпочтения будут изменяться. Однако потребительские предпочтения не могут быть выявлены прежде, чем потребитель сделает выбор.

Если принять подход ЕМН и таким образом допустить, что рынок всегда находится в равновесии, тогда не останется места для каких-либо консультативных служб по инвестированию, к примеру. Любой, кто принимает во внимание советы инвесторам, должен считать неравновесие — или, если уж на то пошло, неэффективность — само собой разумеющимися. Само существование консалтинговой индустрии является явным отказом от ЕМН.

### **ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ПРИБЫЛЬ СЛУЧАЙНЫМ ФЕНОМЕНОМ?**

Сторонники ЕМН утверждают, что основная идея их подхода состоит в том, что сверхприбыль не может быть отражена в общедоступной информации. Они утверждают, что любой успешный способ получения прибыли должен быть в конечном счете самоустранимым. На этом фоне некоторые из защитников

ЕМН высказывают сомнения в адрес анализа статистических данных, который применяется для установления контроля над курсом ценных бумаг. Фактически, эти сторонники ЕМН даже утверждают, что автоматические действия шимпанзе, метаящей дротики, вполне могут служить заменой предпринимательской деятельности. Другими словами, этот подход предполагает пассивность и отказ от активных поисков лучших возможностей.

Итак, действительно, прибыль как таковая не может быть устойчивым явлением. Однако причины этого вовсе не те, на которые указывает ЕМН. Прибыль возникает тогда, когда предприниматель обнаруживает, что стоимость определенных производственных факторов ниже потенциальной стоимости продукта, который эти факторы, однажды использованные, могли бы создать. Видя это несоответствие и действуя в этом направлении, предприниматель устраняет разницу, т.е. исключает возможность получения прибыли. Согласно Мюррею Н. Ротбарду, «каждый предприниматель, таким образом, выступает инвестором процесса, потому что он надеется получить прибыль, то есть потому, что он полагает, что рынок недооценил и недооценочно капитализировал факторы производства по сравнению с будущим доходом от них» [12, р. 466].

Признание существования потенциальных прибылей означает, что предприниматель располагает особыми знаниями, которых у других людей нет. То, что существуют эти уникальные знания, означает, что прибыль не есть результат случайных событий, как утверждает ЕМН. Чтобы предприниматель получил прибыль, он должен заняться планированием и изучить потребительские предпочтения. Следовательно, получают прибыль те предприниматели, кто преуспевает в прогнозировании будущих потребительских предпочтений.

Планирование и исследования не могут гарантировать получение прибыли.

Различные непредвиденные события могут разрушить прогнозы предпринимателя. Ошибки, которые влекут за собой убытки, являются неотъемлемой частью рыночной экономики, управляют процессом распределения ресурсов в переменной окружающей среде в зависимости от того, что диктует потребитель. Неопределенность — это часть сферы человеческой деятельности, которая заставляет индивидов занимать активные позиции, а не пассивно подчиняться, как подразумевает ЕМН. ЕМН рассматривает акт инвестирования наравне с азартной игрой в казино. По словам Людвига фон Мизеса, однако, распространенное заблуждение — считать прибыль предпринимателя вознаграждением за риск, который он принимает на себя. Это взгляд на предпринимателя как на азартного игрока, который вкладывает деньги в лотерею, взвесив благоприятные шансы выиграть приз против неблагоприятных шансов потери ставки. Это мнение проявляется наиболее ярко при описании сделки на фондовой бирже как разновидности азартной игры.

Вслед за этим Мизес говорит: «каждое слово в этом рассуждении ложно. Владелец капитала не выбирает между большим риском, меньшим риском и безопасным инвестированием. Самым механизмом рыночной экономики он принужден вкладывать свои средства таким образом, чтобы удовлетворить самые острые нужды потребителей в наибольшей степени».

Затем Мизес добавляет: «капиталист никогда не выбирает те капиталовложения, где, согласно его представлениям о будущем, опасность потерь будет минимальной. Он выбирает те капиталовложения, из которых он надеется извлечь максимально возможную прибыль» [8, р. 809–810].

ЕМН изображает фондовую биржу как азартное заведение, обособленное от реального мира. Однако Мизес возражает, что «успех или провал вложений в

выбранные акции, облигации и другие виды активов зависит в конечном счете от тех же факторов, которые предопределяют успех или провал вкладываемого рискованного капитала. Здесь не наблюдается ничего похожего на независимость от превратностей рынка» [8, р. 810].

Далее — о том же: «Анализ рынка ценных бумаг не может отменить прошлого действия и не может как-то повлиять на ограниченность конвертируемости капитала. Что он может — так это предотвратить дополнительные инвестиции в отрасли и предприятия, в которые, согласно мнению исследователей, капитал помещать не следует. Он указывает особое направление, в котором развивается тенденция, преобладающая в рыночной экономике, — расширение выпуска выгодной продукции и ограничение невыгодной. В этом смысле фондовая биржа оказывается просто в фокусе рыночной экономики, становится основным средством превращения прогнозируемого потребительского спроса в силу, руководящую бизнесом [8, р. 517–518].

Вопреки принятому образу мышления, «предпринимательская прибыль не является “вознаграждением”, которое покупатели выплачивают продавцу, обслужившему их лучше других медлительных посредственностей; она выступает результатом стремления покупателей предложить более высокую цену по сравнению с другими, в равной степени спешащими приобрести долю продукта, предложение которого ограничено» [8, р. 300].

## СПРАВЕДЛИВОСТЬ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ВЕРИФИКАЦИИ ЕМН

Предполагаемая правильность ЕМН основывается на многочисленных статистических проверках, которые вроде бы должны выявлять справедливость ЕМН. Эти проверки опираются на предположение, что доходы от инвестированного

капитала последовательно независимы и что их вероятностное распределение не изменяется с течением времени. Что такое вероятность? Вероятность события обозначает отношение числа произошедших событий к общему числу попыток. К примеру, вероятность того, что монета упадет «орлом» вверх, составляет 50%. Это не означает, что, если подкинуть монету 10 раз, то обязательно 5 из них монета упадет «орлом» вверх. Однако если эксперимент повторять много раз, то вероятнее всего половина упадет «орлом». Чем больше количество попыток, тем больше вероятность приближается к действительности.

Или, скажем, установлено, что в определенном регионе вероятность возгорания деревянных домов составляет 0,1. Другими словами, на основе опыта заключили, что в среднем 1% деревянных домов сгорит. Это не означает, что в этом или в следующем году процент сгоревших домов составит ровно 1. Каждый год эта цифра может меняться. Однако через некоторое время будет подсчитано среднее значение — 1%.

Эта информация, в свою очередь, может быть преобразована в стоимостное значение убытков, наносимых огнем, посредством установления страховой премии на случай пожара. Владельцы деревянных домов могут решиться на создание страхового фонда, т.е. каждый владелец деревянного дома должен сделать вклад, который составит определенную долю суммы, необходимой для того, чтобы возместить убытки, нанесенные огнем. Отметим, что страховка на случай пожара существует только потому, что нам известна вероятность возникновения пожара, а также потому, что количество владельцев деревянных домов достаточно для того, чтобы разделить стоимость повреждений между собой таким образом, чтобы страховая премия не оказалась чрезмерной. В этом смысле владельцы деревянных домов все являются членами отдельной груп-

пы или класса, подверженного риску пожара. Нам известно, что в среднем 1% членов этой группы столкнется с огнем. Однако мы не знаем точно, кто это будет. Для существования страховой премии очень важно, чтобы члены группы были однородны по отношению к определенному явлению.

Если, однако, мы имеем дело не с гомогенными уникальными случаями, то их следует трактовать как дифференцированные группы, и очевидно, что здесь нельзя будет объединить средства на случай риска, хотя нам по-прежнему известна вероятность риска. В этом случае предпринимательскую деятельность следует рассматривать как не подлежащую страхованию. Она уникальна и имеет свои особенности, и невозможно вычислить вероятность этой деятельности. (Как мы уже убедились, определение вероятности опирается на предположение, что мы имеем дело с определенными повторяющимися событиями. Если, однако, событие не является повторяющимся, то никакая его вероятность не может быть вычислена.) Таким образом, доход от частных инвестиций специфичен и уникален. Он возникает как результат уникальной и неповторимой предпринимательской деятельности. Прибыль возникает всякий раз, когда предприниматель обнаруживает, что стоимость определенных производственных факторов меньше стоимости конечного продукта. Как только он начинает что-то делать в этом направлении, он устраняет потенциал для будущей прибыли. Чтобы предприниматель получил прибыль снова, ему следует заняться другим видом деятельности. Также ни один предприниматель не может знать, какие идеи у него родятся в будущем.

Если бы предпринимательскую деятельность как таковую можно было повторить и вычислить вероятность получения прибыли, то предприниматели были бы не нужны. В конце концов, предприниматель — это личность, кото-

рая направляет свою деятельность на выявление потребительских предпочтений. Предпочтения эти, однако, никогда не могут быть постоянными. Сегодня потребитель предпочитает определенный продукт, на следующий день он переключает свое внимание на другие товары и услуги. Это, конечно, исключает любую возможность вычисления вероятности. Предположение, что такая вероятность может быть установлена, как утверждают приверженцы ЕМН, является абсурдным, так как описывает оно не мир живых людей, реализующих свободу выбора, а мир механизмов с известными качествами и характеристиками, машин, никогда не изменяющих своих предпочтений и служащих объектом случайных ошибок и неудач. По Мизесу, «предприниматели действуют не как члены определенного класса, а как личности. Ни один предприниматель ничуть не беспокоится по поводу судьбы всего предпринимательства. Предпринимателю как индивидуальности безразлично, что происходит с другими людьми, которых различные теории, согласно определенным характеристикам, причисляют к тому же классу, что и его. В реальности существует только прибыль, которую получает эффективный предприниматель» [8, р. 299].

Статистические проверки ЕМН, создающие впечатление, что вероятность получения дохода от капиталовложений можно определить, ошибочны. Эти проверки основываются на статистических данных о прибыли, а затем делается наивный вывод, что среднее значение этих прибылей будет так же актуально в будущем. Допустим, в первый год доход от предпринимательской деятельности составил 10% от инвестиций, во второй год — 15%. В третий год — 1%, в четвертый год — 2%. Среднее значение этих прибылей составит 7%. Здесь мы вычислили среднестатистическое значение прибыли. Это, однако, никоим образом не означает, что мы можем оп-

ределить вероятность тем же способом, что и при вычислении риска пожара или при эксперименте с монеткой. Деятельность каждого человека как таковая уникальна, и ее нельзя анализировать, применяя те же методы, что и при анализе объекта. Следовательно, исторические данные, неправильно представляемые как последовательность временных периодов, являются, фактически, выражением негомогенных частей информации. Всякий наблюдаемый факт является уникальным, неповторяющимся событием, вызванным конкретной индивидуальной реакцией. Это, в свою очередь, означает, что для того, чтобы исторические факты имели смысл, нужно тщательно изучить их, но не с помощью математических и статистических методов, а посредством понимания основной идеи и того, как это возникло.

### ЧТО СТОИТ ЗА РЕЗКИМИ КОЛЕБАНИЯМИ КУРСА НА БИРЖЕ?

19 октября 1987 г. промышленный индекс Доу-Джонса упал на 22%. Многие последователи ЕМН были сбиты с толку. Какое рациональное объяснение столь резкого снижения этого показателя за один день могла предложить ЕМН? Андрей Шлейфер и Лоренс Х. Саммерс писали: «Согласно ЕМН — по крайней мере, согласно ее традиционной формулировке — 19 октября 1987 г. произошел обвал биржи и всего остального рынка» [14].

Некоторые другие специалисты пришли к похожему заключению, сделав вывод, что крах фондовой биржи, произошедший в октябре 1987 г. за один день, невозможно было объяснить в рамках фундаментального анализа. Это мнение позже подтверждалось в интервью, взятых Робертом Шиллером у маклеров, проявлявших активность во время октябрьского краха [13]. Сторонники ЕМН, однако, утверждали, что крах могли спровоцировать несколько важных сообще-

ний. В начале октября Конгресс грозился ввести налог на слияние, что сделало бы процесс слияния чрезмерно дорогим и могло бы положить конец буму слияния [7, р. 218]. Также министр финансов Джеймс Бейкер в октябре заявил, что будет способствовать дальнейшему снижению курса доллара, тем самым увеличив риск для иностранных инвесторов, а также испугав посредством этого отечественных инвесторов.

Специалисты, чувствовавшие, что ЕМН не дает адекватного объяснения масштабным движениям цен, которые длятся месяцами или даже годами, приступили к разработке альтернативных теорий. Новые теории предлагали поправки к ЕМН, допускавшие резкие колебания цен, получившие название мыльных пузырей [1]. Эти теории признавали возможность того, что наблюдаемые значения курсов ценных бумаг не всегда остаются равновесными. Большинство из этих теорий мыльных пузырей приписывали значительные колебания цен необычному или нерациональному поведению инвесторов. Причиной такого поведения, по их словам, является психология. Так, согласно новым теориям, изменение вкусов, причуд, а также неустойчивое и непостоянное настроение инвесторов могли привести мыльный пузырь в движение [6]. Попытки объяснить значительные колебания курса посредством меняющегося настроения создавали впечатление, что инвесторы — машины, механически реагирующие на эти настроения. Однако действия инвесторов сознательны и целенаправленны. Не существует какой-либо таинственной силы, принуждающей инвесторов провоцировать резкие колебания цен, отклоняющие их от равновесия; причина этому — только в сознательных действиях инвесторов. Как это возможно? В свободно развивающейся рыночной экономике ошибки предпринимателя порождают стимулы к их исправлению. Предположим, при прочих равных условиях, что в производство то-

вара *A* было вложено слишком много капитала, а в производство товара *B* — слишком мало. Эффект чрезмерного инвестирования производства товара *A* должен понизить прибыль от его продажи, так как излишек товара *A* можно реализовать только по ценам, которые ниже издержек. С другой стороны, эффект недостаточного инвестирования производства товара *B* поднимет его цену выше издержек, таким образом увеличив прибыль. Очевидно, это повлечет переток капитала от товара *A* к товару *B*, т.е. если инвестирование слишком интенсивно в одном направлении и недостаточно — в другом, то придут в движение противодействующие силы выравнивания [10, р. 5]. По этому поводу Ротбард писал, что «общая экономическая теория учит нас, что спрос и предложение всегда стремятся к рыночному равновесию и что, следовательно, цены продуктов, также как и цены требуемых факторов производства, всегда стремятся к некоей равновесной точке [11, р. 23].

Если имеют место резкие и продолжительные колебания стоимости активов, должен существовать механизм, разрушительный для функционирующей рыночной экономики. Согласно Мизесу, этот механизм приводится в действие денежной политикой Центрального банка [8, р. 538–586]. Проблемы начинаются, как только чиновники Центрального банка пытаются улучшить работоспособность свободной рыночной экономики. Как мы уже видели, в свободной рыночной экономике, развитию которой ничто не препятствует, ошибки порождают стимулы к их устранению. Эти стимулы, однако, исчезают, как только Центральный банк начинает «вспрыскивание» денег, посредством этого искусственно понижая процентные ставки ниже уровня, диктуемого потребительскими предпочтениями. В свободной рыночной экономике процентные ставки отражают временные потребительские предпочтения. Реагируя на процентные ставки, предпри-

ниматели, фактически, придерживаются потребительских указаний. Как только процентные ставки на финансовых рынках понижаются искусственно, они перестают отражать временные предпочтения потребителей. Это, в свою очередь, означает, что предприниматели, среагировав на процентные ставки на финансовых рынках, совершат ошибки, т.е. будут действовать вопреки желаниям потребителей. Пока политика искусственного снижения процентной ставки остается в силе, для предпринимателя не существует способов или средств узнать, что он совершает ошибку. Напротив, по мере того, как эта политика усиливается, она порождает кажущиеся доходы и видимость благосостояния. Чем длиннее период искусственного снижения процентной ставки, тем в большем масштабе будут распространяться ошибки, т.е. неподчинение предпринимателей, выполняющих волю потребителей. То, что предприниматели не придерживаются указаний потребителя, обнаруживается тогда, когда Центральный банк начинает стягивать денежные средства. В этом отношении Мизес писал: «Необходимо осознать, что экономический кризис возникает в результате демократического процесса развития рынка. Потребители проявляют недовольство использованием предпринимателем производственных факторов». Далее Мизес утверждает, что «как только кредитная экспансия прекращается, эти ошибки становятся очевидными. Позиция потребителей принуждает бизнесменов заново приспособлять свою деятельность к наиболее эффективному способу удовлетворения потребностей. Именно этот процесс ликвидации ошибок, совершенных в период бурного развития, и приспособления к желаниям потребителей и называется депрессией» [8, р. 505].

Теория цикла деловой активности Мизеса показывает, что искусственное снижение процентных ставок является поводом для ожиданий бурной деятель-

ности и высоких прибылей в секторе товаров производственного назначения. Это, в свою очередь, будет способствовать выделению денежных средств больше на промышленные товары, чем на потребительские. Это поднимет биржевой курс компаний, производящих товары производственного назначения, по отношению к курсу компаний, занимающихся производством потребительских товаров. Если снижение процентной ставки — единичное событие, в дальнейшем не поддерживаемое Центральным банком, то рыночная процентная ставка повысится. В ответ на это биржевой курс компаний, производящих промышленные товары, снизится, в то время как у компаний, производящих потребительские товары, — относительно повысится. Если, однако, Центральный банк цепляется за свой расплывчатый денежный фонд, это усилит рост курса предприятий, производящих промышленные товары, по отношению к курсу предприятий, производящих потребительские товары. «Впрыскивание» денег Центральным банком, которое в дальнейшем частично усиливается резервными банками, неизбежно повышает стоимость всех активов, включая курс акций. Всякий раз, как Центральный банк резервирует свой денежный запас, на фондовой бирже начинается депрессия. Масштаб депрессии предопределяется размахом предшествующего бума, т.е. размерами предшествовавшего рынка «быков» и слияния сбережений. Таким образом, чем дольше существовал рынок «быков», тем серьезнее будут совершаемые ошибки и тем жестче будет депрессия (т.е. рынок «медведей»). Если слияние сбережений расширяется, жесткость депрессии будет смягчена. Если, однако, слияние сужается, период рынка «медведей» может затянуться и быть ожесточеннее. Таким образом, австрийская, или мизесовская, теория цикла деловой активности предоставляет разумное обоснование резких колебаний курса ценных бумаг.

## ЗНАЧЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Так как в действительности различные причины могут оказывать продолжительное влияние на реальные события, мы можем сделать вывод, что на финансовых рынках равновесие невозможно. Это, в свою очередь, обеспечивает возможность получения прибыли исходя из анализа исторических данных, с помощью которого происходит оценка будущих тенденций изменения стоимости курса ценных бумаг. Если, однако, это можно осуществить, почему тогда хорошие аналитики не становятся предпринимателями и не начинают работать на себя? Хорошая осведомленность еще не означает, что человек обладает предпринимательскими способностями. Предприниматель — это личность, готовая посмотреть в лицо неопределенности, присущей рынку, и обладающая умением это сделать [12, р. 501]. Предприниматель определяет свою деятельность, полагаясь на собственные суждения. Согласно Мизесу, «предпринимательскую оценку невозможно купить на рынке. В том-то и дело, что предпринимательские идеи, приносящие прибыль, не приходят на ум остальному большинству. Источником прибыли является не точное предвидение как таковое, а предвидение, которое лучше, чем у других. Награду получают только диссиденты, не позволяющие ввести себя в заблуждение ошибками, которые допускает большинство. Источник прибылей — забота о будущих потребностях, которой все остальные пренебрегают» [8, р. 871].

Чтобы сформировать оценку, предприниматель также должен принять в расчет статистические данные. Их интерпретация может стать ценным вкладом в процесс принятия решений. Однако именно его собственное видение будущих потребительских предпочтений повлияет на то, стоит ли связываться с той или иной сопряженной с риском дея-

тельностью. Различные консультационные службы, состоящие из экономистов и аналитиков-фундаменталистов, обязаны своим стремительным разрастанием в значительной степени вмешательству государства и Центрального банка в экономику. Оценка последствий этого вмешательства требует специальной подготовки и навыков, которых у многих предпринимателей может не оказаться. Обладание этими способностями, однако, вовсе не означает, что экономист или аналитик в состоянии делать точные прогнозы. Но эти исследования могут представлять ценность для предпринимателей. Экономисты, являющиеся последователями Мизеса, утверждают, что его праксеологический подход предлагает эффективное средство для правильного анализа [4, р. 41]. К примеру, Йорг Гвидо Халсманн пишет: «Согласно Мизесу, экономика — наука, состоящая из *априорных* предположений о действительности. На его взгляд, эти предположения выводятся из условий деятельности и формулируются логическим путем. Каким бы ни был продукт правильного неторопливого рассуждения, продолжающейся дискуссии, он должен быть справедливым в реальности» [5].

Праксиологический анализ, не предполагая точного предсказания будущих событий, концентрируется именно на логической структуре человеческой деятельности. По словам Хоппе, «[пока] я не могу предсказать, какие цели я могу достичь в будущем, какие средства я сочту подходящими для достижения этих целей и от каких других возможных поступков я откажусь, чтобы поступить так, как я в действительности поступлю (мои альтернативные издержки); все же я могу предсказать, что, пока я что-то вообще делаю, существуют и цели, и средства, и выбор, и издержки; другими словами, я могу определить общую, логическую структуру каждого моего поступка, прошлого, настоящего и будущего [3, р. 65].

Всякий раз, когда Центральный банк искусственно понижает процентные ставки, праксиологический подход дает нам право утверждать, что результатом такого искусственного понижения будет циклический бум с последующей депрессией. Праксиология, однако, не может дать нам представления о степени суровости цикла. Можно сказать, что праксиологический подход — связующее звено между реальностью и теоретическим объяснением, предупреждающее появление теорий, оторванных от действительности. Он может успешно выполнять эту задачу, будучи основан на неопровержимой аксиоме, что люди действуют сознательно и целенаправленно. Все это, однако, не гарантирует точных предсказаний. При прочих равных условиях можно оценить возможные последствия определенной государственной политики с помощью аппарата праксиологии. Таким образом, если даже равенство всех прочих условий никогда не выполняется, аналитик может высказать здравую мысль относительно отдельной меры правительства или Центрального банка. Пройдет время, и экономисты, занимающиеся прогнозированием и владеющие праксиологическими навыками, превзойдут своих коллег, не знакомых с этим подходом [4, р. 42].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главные недостатки ЕМН сходны с недостатками теории долгосрочного поведения в условиях конкуренции, которые фокусируют внимание исключительно на результатах равновесия, игнорируя предпринимательскую деятельность, которая порождает эти результаты. ЕМН создает впечатление, что существует разница между инвестициями на фондовой бирже и инвестициями в бизнес. Однако фондовая биржа не функционирует *сама по себе*. Успех или провал инвестиций в ценные бумаги зависит в конечном счете от тех же факто-

ров, которые определяют успех или провал любого бизнес-проекта.

Статистические проверки, которые якобы оправдывают подход ЕМН, основаны на неверном методе и не дают возможности понять, что главная причина нестабильности на финансовом рынке — денежная политика Центрального банка.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Blanchard O., Watson M.* Bubbles, Rational Expectations and Financial Markets. Crisis in the Economic and Financial Structure / Ed. by P. Watchel. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982.
2. *Brock H.W., Frankel J.A.* Review of the Efficient Market Hypothesis // Strategic Economic Design. November, 1991.
3. *Hoppe H.-H.* On Certainty and Uncertainty, or: How Rational Can Our Expectations Be? // Review of Austrian Economics. 1997. V. 10. № 1. P. 49–78.
4. *Hoppe H.-H.* Praxeology and Economic Science. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1995.
5. *Hulsmann J.G.* Knowledge, Judgment, and the Use of Property // Review of Austrian Economics. 1997. V. 10. № 1. P. 23–48.
6. *Kortian T.* Modern Approaches to Asset Price Formation: A Survey of Recent Theoretical Literature. Research Discussion Paper 9501. Reserve Bank of Australia, March 1995.
7. *Malkiel B.G.* A Random Walk Down Wall Street. N.Y.: W.W. Norton, 1985.
8. *Mises L. von.* Human Action. Chicago: Contemporary Books, 1963.
9. *Pasour E.C. Jr.* The Efficient-Market Hypothesis and Entrepreneurship // Review of Austrian Economics. 1989. V. 3. P. 97–105.
10. *Reisman G.* The Government Against the Economy. Ottawa, Ill.: Jameson Books, 1985.
11. *Rothbard M.N.* Economic Depressions: Their Cause and Cure // The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1996.
12. *Rothbard M.N.* Man, Economy, and State. Los Angeles: Nash, 1962. V. 2.
13. *Shiller R.J.* Investor Behavior in the October 1987 Stock Market Crash: Survey Evidence. Cambridge, Mass.: NBER Working Paper № 2446, 1987.
14. *Shleifer A., Summers L.H.* The Noise Trader Approach to Finance // Journal of Economic Perspectives. 1990. V. 4. № 2. P. 19–33.

## НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ

В.Л. ТАМБОВЦЕВ

доктор экономических наук, профессор,  
Московский государственный универ-  
ситет

ПОЛТОРА десятилетия, прошедшие со времени начала разрушения барьеров, отгораживавших отечественных экономистов от мировой науки, наиболее ощутимо и масштабно сказались, по-видимому, на российской высшей школе. Она, ориентируясь в условиях коммерциализации на спрос со стороны учащихся, в основной своей массе очень быстро освоила базовые (вводные) курсы экономической теории, а в ряде ведущих вузов — и курсы более высокого уровня, такие как микро- и макро-2, теория организации отраслевых рынков, общественные финансы и др.

Особое место среди этих курсов занимает курс институциональной экономики. Своеобразие его положения обусловлено двумя моментами. Во-первых, фактически под этим наименованием скрываются (точнее, могут скрываться) в практике современного российского высшего экономического образования *два существенно различных курса*, излагающих содержание соответствующих принципиально не совпадающих научных теорий или концепций: традиционной институциональной экономики и так называемой новой институциональной экономики (точнее, новой институциональной экономической теории, new institutional economics). Во-вторых, обе названные теории, в отличие от упоминавшихся теорий организации отраслевых рынков, экономики общественного сектора и т.п., достаточно существенно (хотя и по-разному) расходятся с неоклассической экономической теорией, составляющей сердцевину базового курса экономической теории.

С основными положениями традиционного институционализма российские студенты знакомятся обычно на начальных курсах, изучая историю экономической мысли. Обычно они узнают, что в конце XIX в. появилось такое течение

экономической мысли, которое посвятило себя описанию различных эмпирических закономерностей экономического поведения (например, демонстративного потребления богачей), интерпретации этих закономерностей с социально-классовых позиций, критике буржуазного общества как общества, где растет социальное неравенство, и т.д. Студентам также сообщают, что фактически к институциональному течению экономической мысли может быть отнесен марксизм, что институционалисты, критикуя неоклассиков за неучет социальной составляющей экономической жизни и несоответствие предпосылок неоклассики фактам реальной жизни, не создали в то же время позитивной исследовательской программы, в силу чего в настоящее время данное течение не имеет широкого распространения в мировой экономической науке. Однако о новой институциональной экономической теории (НИЭТ) студентам часто сообщается как о развитии традиционного институционализма. Соответственно, у многих из них создается впечатление о внутреннем единстве традиционного и нового институционализма, различающихся просто тем, что последний, вобрав в себя некоторые элементы неоклассической экономической теории, продолжает тем не менее линию Маркса—Веблена.

Между тем знакомство с практикой исследований в области новой институциональной экономической теории и преподаванием ее положений в западных университетах ясно показывает, что такое впечатление не соответствует действительности.

В рамках упомянутой практики НИЭТ представляет собой по существу не что иное, как исследовательскую программу изучения институтов (не только экономических!) средствами и методами неоклассической экономической теории. НИЭТ полностью принимает «философскую» методологию неоклассики, стре-

мясь оперировать с количественными данными, выдвигать и проверять гипотезы, не формулировать метафизических, т.е. непроверяемых, утверждений, при одновременном отказе от ряда компонентов «технической» ее методологии, таких как полнота и бесплатность информации и полная рациональность экономических субъектов.

Такой нетривиальный инструментальный отличает НИЭТ как от традиционного институционализма, характеризующегося обилием метафорических высказываний, пренебрежением к статистической проверке гипотез, избеганием математических моделей и т.п., так и от «классической» неоклассики. Поскольку последняя активно трансформируется, вбирая в себя концепцию неполноты информации и трансакционных издержек, то отличия НИЭТ от реальной неоклассики (т.е. от неоклассики не как упрощенной, идеальной модели этой теории, представленной в начальном курсе «экономикс», а как реальной практики исследования) становятся все менее значительными.

В свете сказанного вопрос о том, как в российском вузе будет строиться учебный курс, именуемый «Институциональная экономика», становится достаточно значимым. Две возможные крайние позиции здесь можно охарактеризовать следующим образом;

1. Фактически студентам читается курс традиционной институциональной экономической теории, с его описательностью и критическим настроением к капитализму, существенно дополненный апелляциями к российской современности, с одной стороны, и несущественно дополненный упоминаниями таких понятий, как трансакционные издержки, теорема Коуза, права собственности и т.п. — с другой.

2. Фактически студентам предлагается набор не слишком связанных между собой, «зато» детально анализируемых математических моделей, на деле

уже вошедших в mainstream — модель агентских отношений, стимулирующих контрактов, ухудшающего отбора и т.п., с их разнообразными интерпретациями и примерами из нероссийского опыта их приложения к решению конкретных задач<sup>1</sup>.

Как представляется, обе очерченные конструкции курса являются следствием реализации единой стратегии действий их авторов, а именно — стратегии «поиска под фонарем», рационально минимизирующей усилия по освоению нового материала и изложению его учащимся. И также единообразно оба варианта неадекватно (хотя и в разных отношениях) отражают содержание и идеологию новой институциональной экономической теории; первый вариант пренебрегает аналитической силой НИЭТ, второй — ее системным объяснением наблюдаемых экономических феноменов. В первом варианте студента пытаются убедить словами, а не строго доказать ему что-то, во втором — доказывают некоторые абстрактные утверждения, мало обращая внимание на наблюдаемую реальность. Кроме того, и в том и в другом случае изложение теории оказывается несистематическим, «рассыпается» на совокупность отдельных тем, примеров или моделей. При всем том второй, модельно-математический вариант курса все же *предпочтительнее* первого, поскольку более или менее адекватно знакомит студента если не со смыслом экономического анализа институтов, то с техникой такого анализа. Первый же вариант вообще неадекватен содержанию современной НИЭТ, фактически дезориентирует студента и не знакомит его с мощным и активно развивающимся (в том числе и

в России) пластом научных экономических исследований.

Таким образом, основная тактическая проблема, которая, с нашей точки зрения, должна быть решена при широкой интродукции курса институциональной экономики в российское экономическое (а также управленческое и юридическое) образование, — это четкое *отделение, ограничение* НИЭТ (которую и следует, как мы считаем, преподавать) от схожей с ней по названию традиционной институциональной экономической теории.

Продemonстрируем различия НИЭТ и традиционного институционализма в их трактовке базового для обеих теорий понятия института.

Понятие *института* широко используется в науках, изучающих различные стороны функционирования и развития общества, таких как социология, этнология, культурология. Важную роль играет оно и в экономической теории. Введение этого понятия в предмет последней является заслугой направления экономической мысли, сложившегося в конце XIX в. и получившего название «институционализм» (традиционный, или «старый», институционализм, чтобы отличить его от возникшего в 60-е гг. XX в. нового институционализма, или неоинституционализма<sup>2</sup>). Наиболее известными представителями этого направления являются Т. Веблен, У. Митчел, Дж. Коммонс и Дж. Гэлбрейт.

Общеметодологические установки традиционного институционализма<sup>3</sup> обусловили отсутствие в нем строгих и точных определений понятия института. Так, в книге Т. Веблена [2] на протяжении

<sup>1</sup> Эти крайние случаи — не наша фантазия, а несколько утрированное описание двух реальных курсов, читавшихся в двух отечественных вузах, с которыми мы ознакомились летом 2002 г.

<sup>2</sup> Мы не будем следовать здесь введенному Т. Эггертссоном разграничению нового институционализма и неоинституционализма [13, р. 6], поскольку оно не представляется существенным для целей данного исследования.

<sup>3</sup> См. подробнее [1; 3; 10].

нии пяти страниц можно обнаружить следующие его характеристики:

- «преобладающие или господствующие типы отношений или духовная позиция» (с. 200);
- «особый способ существования общества, особая система общественных отношений» (с. 200);
- «привычные способы реагирования на стимулы» (с. 201);
- «распространенный образ мыслей о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций, и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества» (с. 201);
- «превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни общества» (с. 202);
- «принятая в настоящее время система общественной жизни» (с. 202);
- «структура производственного или экономического механизма» (с. 204).

Литературный, неточный характер определения понятия института унаследован и современными последователями традиционного институционализма. Так, У. Нил дает следующую его трактовку: «Институты — слово, которое эволюционные (институциональные) экономисты используют для обозначения регулярного, запрограммированного поведения людей в обществе и ценностей, ассоциирующихся с этими регулярностями. Для определения институтов и отдельного института используются различные выражения: образ действий, который становится автоматической привычкой; коллективное действие для контроля за индивидуальным действием; широко распространенные, высоко стандартизированные социальные привычки; образ

мысли и действия, запечатленный в групповых привычках или обычаях; предписанные программы согласованного поведения. Единое определение, которое представлялось бы достаточно точным, не в состоянии передать полный смысл этого термина во всех его употреблениях в эволюционной экономической теории» [14, р. 402].

Приведенная позиция представляется, безусловно, весьма удобной в рамках теоретического или публицистического рассуждения, предназначенного для *убеждения* читателей текстов, выходящих из-под пера ее последователей, поскольку позволяет в разных местах рассуждения вкладывать в используемые термины тот смысл, который кажется наиболее подходящим к случаю, дает возможность достаточно произвольно менять этот смысл, прибегать к метафорическому мышлению, воздействуя на воображение читателя, и т.п. [8, § 1.1].

Однако при проведении эмпирических исследований следование такой позиции приводит к значительным трудностям, признаваемым фактически и самими традиционными институционалистами: «Можно представить себе исследователя, типа антрополога, проводящего полевое исследование, наблюдающего действия людей... По прошествии некоторого времени фиксации того, что делают разные люди в различных обстоятельствах, что с ними происходит впоследствии, наблюдатель будет способен отсортировать некоторые регулярности в действиях людей. Хотя в поведении отдельных индивидов в схожих обстоятельствах и будут иметь место некоторые вариации, последние не могут быть неограниченными, если люди следуют определенным программам. Эти регулярности или программы могут быть описаны как *правила*, руководящие действиями наблюдаемых индивидов.

В этот момент наблюдатель не будет понимать многого из происходящего. Он может делать некоторые увлека-

тельные догадки относительно людей, пашущих землю или ловящих рыбу, но значение подобных действий будет оставаться для него загадочным. Хорошо зная язык, антрополог начнет спрашивать людей — о том, что они делают и почему, что они чувствуют и думают о том, что они делают.

Ответы на такие вопросы могут дать определенные представления о ценностях и верованиях людей, которые можно назвать *народными воззрениями* (folkviews). Они объясняют или оправдывают правила поведения людей в обществе, часто объясняя и оправдывая одновременно. Народные воззрения включают ценности, но одновременно и идеи о том, что окружает людей, — о физических, химических, биологических и социальных явлениях, о мистических и трансцендентных, равно как и об обыденных вещах...» [14, р. 402–403].

Иными словами, отождествление правил и любых регулярностей в поведении, неизбежное при неопределенной трактовке институтов, приводит У. Нила к необходимости дополнить результаты (относительно) объективного наблюдения<sup>4</sup> за действиями результатами *расспросов* индивидов о смысле их действий. Значит, если расспросы покажут, что люди объясняют свои действия по-разному, наш наблюдатель не сможет констатировать наличие какого-то правила, руководящего их схожими действиями. Но объяснения поступков, тем более — «озвучиваемые» стороннему наблюдателю, могут сильно разниться в зависимости от тех обстоятельств, в которых задается вопрос. Ответы могут быть разными потому, что индивиды

неодинаково относятся к интервьюеру, находятся в том или ином настроении и т.п. Наконец, люди могут просто скрывать смысл своих действий от наблюдателя, лгать ему — например, если он расспрашивает их о каком-либо тайном ритуале или о действиях, в которых им стыдно сознаваться.

Таким образом, если признать, что «доказательством существования института является регулярность в действиях людей и их ответы на вопросы о том, что они делают» [14, р. 404], целый ряд институтов может быть признан несуществующим.

С другой стороны, некоторые регулярности в поведении, не имеющие характера следствия существования какого-то «руководящего правила», при описываемом подходе могут быть сочтены институтами, поскольку люди будут давать схожие объяснения своим одинаковым действиям, обусловленным их свободным выбором, а вовсе не наличием какого-то правила. Так, гипотетический инопланетный наблюдатель-антрополог, питающийся солнечным светом, заметив, что люди регулярно принимают пищу, может счесть эти действия институтом, хотя здесь мы имеем дело с совпадающими действиями, вызванными отнюдь не социальными, а чисто физиологическими причинами. Подметив такую регулярность и обратившись, в соответствии с рекомендациями У. Нила, с расспросами к индивидам, наш исследователь получит, очевидно, очень близкие ответы на вопрос, почему люди едят: потому что хочется есть.

Указанную трудность не принимает во внимание У. Витт, предлагающий понятие «фактического института» как обозначение для наблюдаемых поведенческих регулярностей, демонстрируемых различными индивидами, оказывающимися в сравнимых ситуациях [18]. Хотя такое понятие действительно охватывает и спонтанные процессы развития неформальных правил, и явления го-

<sup>4</sup> Любое наблюдение является лишь *относительно* объективным, поскольку невозможно без использования определенного языка, в котором фиксируются наблюдения, и без явных или неявных теоретических конструкций, в соответствии с которыми выбираются термины для описания наблюдаемых действий и событий.

сударственного вмешательства в форме установления новых формальных правил, а также результаты их взаимодействия [17, р. 25], оно не позволяет разграничить собственно институты и иные поведенческие регулярности.

Проиллюстрированные трудности выявления и описания институтов в рамках традиционного институционализма, обусловленные, как представляется, неоперациональным характером его определения соответствующего понятия, свидетельствуют в пользу введения и применения более строгого и объективированного понимания этой категории. Именно такой подход был реализован в рамках неонституциональной экономической теории.

Действительно, по мнению Д. Норта, «институты — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [6, с. 17], «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [7, с. 73], «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действительности ограничений» [5, с. 307] или же «придуманные людьми ограничения, которые структурируют взаимодействия людей. Их составляют формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (социальные нормы, условности и принятые для себя кодексы поведения) и механизмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках» [15, р. 344]. Обобщая эти определения, А.Е. Шаститко трактует институт как «ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил» [10, с. 408].

В чем заключается операциональность приведенного понимания экономических институтов? С нашей точки зрения, его достоинства связаны с отсутствием необходимости обращаться к расспросам индивидов, наблюдения за действиями которых предоставляют данные для заключения о существовании или несуществовании выявляемого института. Действительно, вернемся к примеру с регулярностью в приеме пищи. Если наблюдается поведение обычных людей в обычных обстоятельствах, то по факту, что кто-то принимает пищу нерегулярно или вообще некоторое время отказывается от нее, внешний наблюдатель не в состоянии обнаружить никакого *созданного* (придуманного, по терминологии Д. Норта) *людьми* социального механизма, который принуждал бы этих людей питаться регулярно. Однако такой механизм моментально обнаруживается, если речь идет о наблюдении за поведением отдыхающих в санатории, детей в детском саду и т.п.: уклонение от приема пищи в определенное время порождает санкции к нарушителям со стороны других людей.

Таким образом, не прибегая к расспросам о причинах и смысле действий, наблюдатель будет в состоянии разграничить регулярности в поведении, обусловленные свободным и независимым принятием решений индивидами, действующими исходя из собственных целей, и регулярности, обусловленные действиями «под руководством» некоторых правил. Признаком, отделяющим первые от вторых, служит *наблюдаемое функционирование созданного людьми механизма санкционирования* (наказания) тех индивидов, чьи действия отклоняются от общей линии поведения в схожих обстоятельствах.

Здесь необходимо заметить, что наказание, т.е. тот или иной вид ущерба, причиняемый данному индивиду вследствие действий других людей, наступле-

ние которого можно наблюдать после совершения индивидом определенных поступков, не всегда выступает как санкция за нарушение правила или нормы, т.е. известной некоторому множеству индивидов модели «правильного» поведения. Причинение определенного ущерба одному индивиду другими людьми может быть и следствием того, что своим поведением он предоставил возможности последним реализовать их частные (в том числе экономические) интересы в большей степени, чем это могло бы случиться, если бы он совершил другие действия.

Таким образом, более точно, разграничению подлежат не два, а три типа внешне схожих между собой массовых действий индивидов:

1. Поведение, обусловливаемое принятием рациональных решений с целью избежать негативных последствий, определяемых существованием и действием объективных законов природы; примером может служить упоминавшийся регулярный прием пищи, отступление от которого «наказывается» появлением чувства голода, упадком сил и т.п.
2. Поведение, обусловливаемое стремлением максимизировать индивидуальную полезность или экономическую выгоду. Так, если производителю какого-либо товара известны оптимальный объем его выпуска (продажи) и равновесная цена, однако он производит иное количества товара и/или устанавливает другую цену на него, то подобное действие «наказывается» механизмом рынка, т.е. действиями конкурентов, «отбирающих» у него соответствующую долю товарного рынка и уменьшающих его прибыль. Важно подчеркнуть, что действия конкурентов вызваны в данном примере не тем, что они

«наказывают нарушителя», — подобная цель при принятии ими решений вовсе не ставится, а тем, что, ведя себя рационально и максимизируя собственные полезности или выгоды и вовсе не зная, каковы оптимальные выпуски и цены для «нарушителя», они организуют собственное производство оптимальным образом, причиняя ущерб неоптимальному производителю в силу существования и действия объективных законов экономики и общества. Иными словами, ущерб для того, кто отступает от оптимального способа действий, оказывается *внешним эффектом* действий других людей; следовательно, хотя рынок и представляет собой определенный механизм, созданный людьми, но не для наказания тех, кто не следует его законам, а для иных целей, так что рассмотренный вид регулярных действий нельзя считать институтом<sup>5</sup>.

3. Поведение, обусловливаемое стремлением индивида избежать негативных последствий (ущерба) от целенаправленных действий других людей, которые (с некоторой вероятностью) будут осуществлены, если данный индивид не будет следовать известному ему образцу действий в соответствующей ситуации. Здесь важно подчеркнуть, что причинение ущерба является не побочным, не планировавшимся последствием действий, направлявшихся на максимизацию выгоды «экзекуторов», а выступает непосредственной их целью; только данный

<sup>5</sup> Нужно отметить, что сформулированная позиция отвергается таким направлением институциональной теории, как «экономика соглашений» [9; 11; и др.], сторонники которого полагают, что рынок является институтом.

тип регулярного поведения представляет собой «институциональное» поведение, т.е. массовые действия индивидов, регулируемые существованием некоторой нормы или правила, *санкционируемых* с помощью специализированного, *созданного людьми механизма*.

Необходимо отметить, что в значительном числе случаев поведение, нарушающее норму, влечет за собой наказание сразу из нескольких источников. Например, производитель, осуществив поставку по контракту продукции более низкого качества, чем предусматривалось его условиями, не только подвергается санкциям, указанным в контракте, но и «штрафуется» также механизмом конкуренции, поскольку теряет часть своей доли на рынке; водитель, нарушивший правила движения и попавший в аварию, кроме административного (или уголовного) наказания в соответствии с законом, «наказывается» также и законами физики в форме ущерба, который причиняется его транспортному средству, и, возможно, ему самому, и т.д.

Однако не означает ли предложенное разграничение форм поведения, что мы неявно предполагаем все же некоторое «проникновение» во внутренний мир индивидов — пусть не тех, кто совершает действия в соответствии или не в соответствии с некоторой нормой, а тех, кто наказывает субъектов последнего типа действий? Ведь вопрос о целях и причинах поступков не может быть решен без того или иного исследования этого внутреннего мира.

С нашей точки зрения, нарушения принципа наблюдаемости здесь не происходит. Дело в том, что «наказание» нарушителя законов рынка, например, вовсе не предполагает, что субъекты таких «санкций» располагают какой-либо *информацией* о существовании самого «нарушителя» или же факта «нарушения»: они имеют дело только с данны-

ми о состоянии рынка и о своих ресурсно-производственных возможностях, и если эти данные говорят о существовании спроса на товар, то увеличивают собственное производство (или продажи за счет запасов), получая ту прибыль, которую недополучил «наказуемый».

В случае же целенаправленного наказания нарушителя нормы *отсутствие информации* о факте нарушения приводит к *отсутствию наказания* (если не считать угрызений совести и т.п., что выходит за пределы действия «внешнего» механизма санкционирования нормы). Получение же или неполучение данных одним индивидом о действиях другого индивида есть в принципе *наблюдаемый* процесс, не предполагающий непосредственного проникновения в его память и сознание.

Отмеченные моменты не всегда, к сожалению, принимаются во внимание. Так, Р. Познер и Э. Расмусен выделяют следующие типы санкций за нарушения норм: действующие автоматически, чувство вины, стыд, информационные, сопряженные с издержками для двух сторон и сопряженные с издержками для многих сторон [16]. При этом к автоматически действующим санкциям они относят те естественные следствия существования объективных законов природы и общества, которые, строго говоря, санкциями не являются. Чувство же вины и стыд, также относимые в указанной работе к санкциям, суть феномены ненаблюдаемые, феномены субъективной реальности, внутреннего мира индивидов, которые их переживают, что также препятствует отнесению их к санкциям в строгом смысле этого слова. Тем самым, данная классификация представляется чрезмерно широкой, выводящей объект исследования за пределы границ наблюдаемого.

Итак, множество регулярностей в индивидуальном поведении, соответствующих неинституциональному определению институтов, является, с одной сторо-

ны, гораздо более узким, чем совокупность институтов, трактуемых в «старо-институциональной» традиции, а с другой — более широким, чем последняя. В это множество не входят, очевидно, разделяемые индивидами ценности и иные общие представления, если они неоднозначно проявляются в поведенческих актах и могут быть выражены только словесно. Однако в это множество войдут те регулярности, которые, быть может, не осознаются как таковые теми индивидами, которые реально им следуют; иными словами, непонимание людьми того, что они «подчиняются» некоторому, ими же созданному правилу, вовсе не является основанием для заключения о том, что соответствующий институт не существует. Таким образом, экономические институты, изучаемые неоинституциональной теорией, не совпадают по своему составу с экономическими институтами, обсуждаемыми традиционным институционализмом. Главное, что их различает, — это отсутствие указаний на санкционирование регулярностей поведения какого-то индивида со стороны других людей в рамках понимания институтов традиционным, «старым» институционализмом.

Особый тип регулярностей поведения представляют собой *привычки*, или *индивидуальные* правила действий. Их специфика заключается в том, что они, вообще говоря, не предполагают взаимодействия индивида, их имеющего, с другими членами какой-то группы или сообщества. Соответственно, привычки имеют внутренний механизм санкционирования, не предполагающий обращения к какому-либо гаранту, отличному от самого индивида. Например, свои привычки, как известно, имел Робинзон Крузо, действия которого не регулировались никакими институтами.

Причиной возникновения привычек служит, вероятно, инстинктивное стремление человека к экономии на транзакционных издержках сбора информации,

ее обработки и формирования поведенческих решений. Однажды найденный образец поведения, повлекший за собой позитивные последствия, закрепляется в памяти и воспроизводится всякий раз, когда индивид осознает, что оказался в ситуации, схожей с той, где действовал уже проверенным образом. Привычка представляет собой, таким образом, некоторый «локальный оптимум» — локальный потому, что выбранное ранее действие могло быть отнюдь не наилучшим из всех возможных и тем более может не быть таковым в ситуации, не тождественной, а лишь схожей с имевшей место ранее. Тем не менее до тех пор, пока следование привычке не приводит к негативным для индивида последствиям, он, скорее всего, будет следовать ей, экономя время и усилия, которые ему пришлось бы затратить, если бы он всякий раз вырабатывал решения «по полной программе».

Вместе с тем индивид, живущий в составе того или иного сообщества, действуя по привычке, безусловно, может влиять на других индивидов, затрагивать их интересы и т.п., становясь потенциальным объектом воздействий с их стороны. Только привычки, результаты следования которым *ненаблюдаемы*, могут оставаться в рамках группы или сообщества полностью личным делом имеющего их индивида. Во всех остальных случаях *индивидуальные* правила поведения, санкционируемые их субъектом, неизбежно санкционируются также и *внешним* гарантом.

Эта особенность привычек сближает их с институтами, однако не делает их разновидностью последних. Операциональным способом разграничения привычек и институтов может служить скрытое наблюдение за поведением индивида, изолированного от других членов группы: регулярности в его действиях, проявляющиеся в таких условиях, и представляют собой привычки, поскольку, совершая соответствующие по-

ступки, индивид просто не в состоянии взаимодействовать с кем-либо. Разумеется, при этом нужно учитывать, что у индивида есть *память* о его поведении в составе группы, ожидания того, что его действия могут кем-то наблюдаться, и т.п., так что такой эксперимент нельзя считать полностью чистым.

Привычки как «индивидуальные институты» по своему содержанию определяют прежде всего процедуры принятия решений субъектом относительно направлений и форм использования его ресурсов. Специфика такого определения заключается в том, что решения, принимаемые по привычке, по существу, не являются решениями — т.е. результатом рационального выбора из множества доступных альтернатив, предполагающего оценку и сопоставление последних. Действия, предпринимаемые по привычке, суть *традиционные* действия, по терминологии М. Вебера: опознав (чаще всего без участия сознания) ситуацию, в которой он находится, индивид связывает с ней *единственный* вариант действий.

Обобщением понятия привычки может служить понятие *рутины* как нормального и предсказуемого способа поведения *фирм*: «...к категории, обозначенной термином “рутина”, естественно отнести большую часть являющегося нормальным и предсказуемым в деловом поведении, в особенности если мы полагаем, что этот термин включает те относительно неизменные предположения и эвристические методы при выработке стратегии, которые формируют подход фирмы к стоящим перед ней нерутинным проблемам» [4, с. 31]. Обобщение, таким образом, связано с включением в состав субъектов привычек не только индивидов, но и фирм. Однако такое расширение не меняет существа явления, обозначаемого как рутина: отступление от нормального и предсказуемого способа действий фирмы не влечет за собой никаких внешних

«специализированных» санкций. Фирма ведет себя в определенных обстоятельствах в соответствии со сложившейся привычкой не для того, чтобы избежать наказания, а потому, что предшествующий «индивидуальный» опыт показал, что получающийся результат был вполне удовлетворителен. Иными словами, следование рутине выступает для фирмы как средство экономии на издержках поиска дополнительной информации, ее анализа, обобщения и выработки решения, т.е. на транзакционных издержках. Как следует из сказанного выше, подобно индивидуальным привычкам, рутины как «организационные привычки» не являются институтами в разделимом нами смысле слова.

Для более полной характеристики дискуссии, имеющей место в связи с понятием экономического института, необходимо упомянуть и о точке зрения, представленной в одной из работ «позднего» Д. Норта и А. Дензау [12, 1994], в которой институты трактуются как подгруппа ментальных моделей. Основная проблема такой трактовки заключается, как легко видеть, в том, что ментальные модели глубоко индивидуальны и непосредственно не наблюдаемы, в то время как о существовании института (санкционируемого правила) можно говорить лишь тогда, когда достаточно большие группы людей действуют в соответствии с таким правилом. Дензау и Норт пытаются преодолеть эту проблему, вводя понятие *разделяемых* ментальных моделей, т.е. таких моделей мира, которые в большей или меньшей степени разделяются участниками определенной группы. Отсюда следует, что институциональное изменение (ИИ) должно иметь своей причиной изменение в соответствующей ментальной модели.

Данный подход привлекает внимание к такой стороне процесса ИИ, как роль информации, ее производства и передачи, процессов обучения индивидов и т.п. Здесь мы остановимся толь-

ко на одном моменте связи понятий разделяемой ментальной модели и института. Как представляется, их *отождествление* непродуктивно, поскольку выводит нас за пределы действия принципа наблюдаемости. Более корректным кажется характеристика разделяемых ментальных моделей как одного из факторов, обуславливающих существование институтов как сложных (т.е. включающих санкционирование нарушителей) поведенческих регулярностей. Действительно, даже в случае неформального правила легко представить себе ситуации, где индивиды — например, иноземные купцы — отнюдь не разделяющие ментальные модели, присущие той группе, в которой они оказались, будут тем не менее следовать данным правилам, подчиняясь принуждению или угрозе принуждения. Таким образом, можно заключить, что наличие разделяемых ментальных моделей (общих представлений о должном) важно для существования (обобщенного, не персонифицированного) *гаранта* правила<sup>6</sup>, и лишь через него — также и для существования института. Иначе говоря, существование общих представлений снижает издержки возникновения и/или функционирования института, однако вовсе не тождественно его существованию.

Обсуждение понятия института, проведенное выше, имеет для целей нашего исследования прежде всего инструментальное значение. Дело в том, что от понимания экономических институтов зависит и трактовка институциональных изменений. Если исходное понятие включает в себя ненаблюдаемые компоненты, можно ожидать их появления и в содержании производного понятия. В этом случае возникают непреодолимые препятствия для измерения и, более того,

вообще эмпирической фиксации институциональных изменений.

В самом деле, в случае принятия в качестве отправного неоперационального определения института, разделяемого традиционным институционализмом, при эмпирическом выявлении институциональных изменений неизбежно столкновение с целым рядом трудно-разрешимых (или просто неразрешимых) проблем. Так, если действия людей остались прежними, но изменился смысл действий, то, согласно определению, изменился и институт. Однако если изменение этого смысла не выявлено никаким исследователем (внешним наблюдателем), то нет оснований говорить о том, что произошло институциональное изменение. Иными словами, произошло изменение или нет, зависит от того, было ли оно кем-то зафиксировано! Более того, если наблюдатель не знает языка, которым пользуются наблюдаемые индивиды, он в принципе не может зафиксировать произошедшее изменение. Или другая возможная ситуация: при неизменности наблюдаемой регулярности поведения некоторые индивиды полагают, что смысл их действий изменился, в то время как другие оправдывают свои действия так же, как и ранее. Как трактовать подобные ситуации? Имеет ли исследователь дело с одним институтом, двумя институтами или институциональным изменением, т.е. постепенным исчезновением одного и становлением другого? А если часть из опрошенных говорит неправду?

Как видно из приведенных условных примеров, число которых нетрудно увеличить, опора на определение института, включающее ненаблюдаемые, делает предмет теории институциональных изменений крайне зыбким, зависящим от индивидуальных возможностей различных исследователей (наблюдателей) и препятствующим применению к нему такого критерия научности, как воспроизводимость результатов.

<sup>6</sup> Особенно такого специфического гаранта неформальных правил, как каждый индивид, разделяющий убеждение в необходимости их неукоснительного выполнения.

Это означает, что надежной основой для формирования такой теории может быть лишь *объективированное* понимание институтов, лишенное ненаблюдаемых атрибутов, в рамках которого суждения индивидов о так или иначе понимаемом ими смысле их действий лишено нагрузки одного из двух важнейших детерминантов самого факта существования того или иного института.

Проведенное обсуждение базового понятия институционализма — как традиционного, так и нового — достаточно ясно, как представляется, показывает, что если предмет первого не определен и расплывчат, то предмет второго, будучи гораздо более узким, одновременно допускает ясную идентификацию и может быть исследован стандартными методами экономического анализа.

Соответственно, и учебный курс, базирующийся на этом понимании, может быть построен в рамках традиции построения базовых курсов, свойственных отечественной высшей школе, как последовательное развертывание базовых категорий, позволяющее перейти от общих понятий к их конкретизациям и решению прикладных задач. Такая возможность представляется тем более важной, что в западных университетах учебные курсы, которые назывались бы курсами новой институциональной экономической теории, *отсутствуют*, что не дает возможности непосредственно или творчески заимствовать соответствующий опыт.

Так, например, в Сорбонне основные моменты НИЭТ включаются в продвинутый курс экономической теории, а собственно тематика институционального анализа экономических проблем и задач обсуждается уже на уровне магистерской подготовки. Поскольку опыт чтения продвинутого курса экономической теории в России только нарабатывается, а значимость именно НИЭТ для

решения актуальных задач нашей экономики не вызывает сомнений, непосредственный перенос опыта Сорбонны, например, привел бы к тому, что широкое ознакомление студентов с НИЭТ оказалось бы отодвинутым в будущее на десятилетие или более длительный срок.

Исходя из сформулированных выше научных позиций и организационно-методических соображений, на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова в 1999 г. был подготовлен и начал читаться для бакалавров 4-го года обучения в качестве обязательного курса институциональной экономики<sup>7</sup> (лекторы — д.э.н., профессор А.А. Аузан, к.э.н., доцент П.В. Крючкова, д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев). Программа курса включает следующие темы:

1. Нормы, правила и институты.
2. Трансакционный подход.
3. Альтернативные режимы собственности.
4. Рынок и организации.
5. Неинституциональная теория государства.
6. Институциональные изменения и новая экономическая история.
7. Институциональная экономика как самостоятельная экономическая теория.

Как видно из приведенного перечня, курс изначально строится как *позитивный*, его, если так можно выразиться, «идеология» — *не критика* неоклассики или традиционного институционализма, а последовательное и последовательно усложняющееся и конкретизирующееся изложение материалов, отно-

<sup>7</sup> Для учащихся Школы магистров экономического факультета одноименный курс начал читаться двумя годами раньше; лекторами по этому курсу (различающемуся по содержанию для разных магистерских программ) являются д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев (программа «Экономическая и социальная политика») и д.э.н., профессор А.Е. Шаститко (программа «Общая экономическая теория»).

сящихся к институциональной составляющей фундаментальных экономических феноменов — собственности, рынка, фирмы, государства и т.п.

Такая архитектура курса представляется достаточно адекватной задаче научения студентов категориальному аппарату и технике применения институционального анализа к решению прикладных задач (напомним, речь идет о бакалавриате). Внутринаучным проблемам (соотношение неоклассики, традиционного и нового институционализма, сравнение их предпосылок, используемых моделей человека и т.п.) внимание уделяется лишь в заключительной теме курса, которой посвящается последняя лекция.

Разумеется, мы не считаем, что приведенная выше структура курса «Институциональная экономика», читаемого на экономическом факультете МГУ, является идеальной и не может быть усовершенствована. Вместе с тем опыт его чтения показывает, что он позволяет студентам получить достаточно полное представление о новой институциональной экономической теории и применять полученные знания в последующих научных исследованиях и практической работе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьин О., Одинцова М.* Методологические исследования в современной экономической науке: направления, тенденции, перспективы. М.: ИЭ РАН, 1998.
2. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. *Негиши Т.* История экономической теории. М.: Аспект-Пресс, 1995.
4. *Нельсон Р. Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
5. *Норт Д.* Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под ред. Л.И. Пяшевой, Дж.А. Дорна. М.: Catallaxy, 1993б. С. 307–319.
6. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997
7. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91.
8. *Тамбовцев В.Л.* Исследования по мета-экономике. М.: ТЕИС, 1998.
9. *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 75–82.
10. *Щастинко А.Е.* Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.
11. *Boltanski L., Tevenot L.* De la justification. Les economies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991.
12. *Denzau, A.T., North, D.C.* Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // Kyklos. 1994. V. 47. № 1. P. 3–31.
13. *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1992.
14. *Neale W.C.* Institutions // Hodgson G., Samuels W., Tool M. (eds.). The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. V. 1 & 2. Aldershot: Edward Elgar, 1994. V. 1. P. 402–406.
15. *North D.C.* Epilogue: economic performance through time // Alston L.J., Eggertsson T., North D.C. (eds.). Empirical studies in institutional change. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. P. 342–355.
16. *Posner R.A., Rasmusen E.B.* Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions // International Review of Law and Economics. 1999. V. 19. P. 369–382.
17. *Stahl-Rolf S.R.* Transition on the Spot: Historicity, Social Structure, and Institutional Change // Atlantic Economic Journal. March 2000. V. 28. № 1. P. 25–36.
18. *Witt U.* Coordination of Individual Economic Activities as an Evolving Process of Self-Organization // Economie Appliquee. 1985. V. 37. № 4. P. 569–595.

## ПОСТСОВЕТСКИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В РОССИИ: ПОПЫТКА ОБЗОРА

*С.Г. КИРДИНА*

доктор социологических наук, Институт  
экономики РАН, Москва

---

Статья подготовлена на основе главы из монографии: *С.Г. Кирдина. X- и Y-экономики: институциональный анализ* (М.: Наука. План выпуска — II кв. 2004 г.). Заявки на монографию принимаются по адресу: [www.kirdina.ru](http://www.kirdina.ru).

---

© Кирдина С.Г., 2004

**И**НСТИТУЦИОНАЛИЗМ представляет сегодня одно из самых модных и популярных течений, подхваченных отечественными экономистами всех поколений. В России широкое распространение институциональных концепций характерно для постсоветского периода, поэтому мы и обозначили анализируемый подход как постсоветский институционализм. На наш взгляд, институционализм означает привнесение в экономический анализ социологических идей и подходов, хотя не всегда ссылки на эту преемственность присутствуют. В российской науке институциональная экономическая теория началась с освоения зарубежных концепций, которые затем были адаптированы или развиты отечественными учеными.

Но сначала — краткая историческая справка о «доинституциональном» состоянии экономической науки. Начиная с середины XIX в. и вплоть до конца 1950-х гг. институты в нашей стране изучались в основном правоведами и рассматривались как «совокупность норм права, охватывающих круг общественных отношений» [7, с. 219]. В теории права слово «институт» обозначает как «комплекс норм, регулирующих однородные общественные отношения», так и учреждения и органы власти, обеспечивающие применение этих норм. Один из основателей институционализма М. Ориу первые называл «институтами-вещами», вторые — «институтами-корпорациями» [37, с. 113]. В других отраслях советского обществоведения, в том числе и в экономике, институциональный подход долгое время был не только непопулярен, но служил предметом осуждения. Показательной является характеристика зарубежных институционалистов в Большой советской энциклопедии (1953) как «наиболее злых врагов рабочего класса из всех представителей вульгарной политичес-

кой экономии» [7, с. 239]. Интерес к изучению институтов проявился в нашей стране лишь в 1960-е гг., и прежде всего в рамках формировавшейся в тот период советской социологии. Здесь институты рассматривались в качестве составной части предмета новой науки. Социальные институты определялись как «относительно устойчивые типы и формы социальной практики, посредством которых организуется общественная жизнь, обеспечивается устойчивость связей и отношений в рамках социально организованного общества» [48, с. 157]. При этом акцент делается на том, что институт — не только совокупность лиц и учреждений, снабженных определенными материальными средствами, но также набор социально ориентированных стандартов поведения в типичных ситуациях. Однако, провозгласив институты основным объектом изучения, социологическая наука рассматривала их преимущественно как одно из оснований для типологизации отраслей социологии на макроуровне (социология семьи, поскольку существует институт семьи, социология образования, поскольку есть институт образования, и т.д.), сосредоточившись на анализе не институтов, но социальных процессов и социально-групповой общественной структуры.

## АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

В 1990-е гг. институты наконец становятся объектом научного интереса для российских экономистов, но институциональный подход пришел в экономику не из отечественной социологии, а на волне активного освоения новых теоретических концепций неoinституционалистов западных стран. Такой способ распространения институциональных концепций наложил на российский институционализм свою специфику, отличающую его от зарубежного, где он имел свои традиции и историю<sup>1</sup>.

Как известно, западные экономисты подключились к исследованию институтов в 1920—1930-е гг. Институциональная школа в экономических исследованиях берет свое начало в американской интеллектуальной традиции, начиная с Т. Веблена. К ней также относят Дж. Коммонса, Дж.М. Кларка, У. Митчелла, У. Гамильтона и др. [62, р. 462—467]. В рамках институциональной экономики институты рассматривались как образцы и нормы поведения [46, с. 89—104], а также привычки мышления [8, с. 104], влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора.

В отличие от «старых» институционалистов, неoinституционалисты экономической науки 1970—1990-х гг. — О. Уильямсон [51], Р. Коуз, Д. Норт [33, 63] и др. — придают понятию института более широкий смысл, рассматривая их в качестве важнейших факторов экономических взаимодействий. Так, согласно известному определению нобелевского лауреата Д. Норта, институты — это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах — политике, социальной сфере или экономике [33, с. 16]. Здесь западные экономисты следуют тенденции, характерной для изучения институтов и в социологии. Она состоит в следующем: если ранее институты, в зависимости от подхода, представлялись как юридические установления, как непосредственно наблюдаемые формы

В отличие от «старых» институционалистов, неoinституционалисты экономической науки 1970—1990-х гг. — О. Уильямсон [51], Р. Коуз, Д. Норт [33, 63] и др. — придают понятию института более широкий смысл, рассматривая их в качестве важнейших факторов экономических взаимодействий. Так, согласно известному определению нобелевского лауреата Д. Норта, институты — это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах — политике, социальной сфере или экономике [33, с. 16]. Здесь западные экономисты следуют тенденции, характерной для изучения институтов и в социологии. Она состоит в следующем: если ранее институты, в зависимости от подхода, представлялись как юридические установления, как непосредственно наблюдаемые формы

<sup>1</sup> Как указывает А.К. Шаститко, на западе неoinституционализм возник в результате неудовлетворенности результатами неоклассической теории в объяснении феномена Великой депрессии на рубеже 1920—1930 гг., а также многих других аспектов практической деятельности [55, с. 27].

социального поведения, социальные роли или как типы организаций, то теперь они начинают рассматриваться как явления более общие и более высокого порядка, а именно как регуляторы общественных явлений. Все большее число ученых осознает, что институты представляют собой наиболее существенный и малоизученный элемент общественных систем, все более велико стремление исследователей добраться до институционального ядра современных обществ, с тем чтобы объяснить многообразие происходящих социальных процессов в разных странах, глубже осмыслить историю и рационализировать перспективы общественного развития. Как пишет Ш. Эйзенштадт, выяснение того, как оказывается возможным поддержание социального порядка, постепенно становится фундаментальной проблемой в изучении социальных взаимодействий. Именно поэтому «мало-помалу фокус социологического анализа перемещается в собственно институциональную сферу, в самое устройство человеческого общества» [56, с. 19]. Аналогично и в экономической науке западных стран развитие схем институционального анализа в значительной мере связывалось с осознанием ограничений ортодоксальной экономической теории и попытками преодолеть внеисторическую и механистическую трактовку экономической деятельности в классических аналитических схемах «мэйнстрима» [53], с желанием глубже понять латентные и социальные механизмы экономического развития. Развитие в этом направлении демонстрируют подходы к изучению институтов Д. Норта, противопоставившего институты как системы деперсонифицированных отношений и правил игры организациям, которые по этим правилам действуют [63].

Подытоживая краткое изложение основ и истории институционального подхода, нельзя не сделать важного за-

мечания: хотя идеи западного институционализма стремились выйти за пределы базовых постулатов ортодоксальной теории<sup>2</sup>, вместе с тем они оставались в рамках рыночной парадигмы [30, с. 11]. Это выражается в том, что, во-первых, используется близкое мировоззрение, основу которого составляют принципы методологического индивидуализма. Во-вторых, изучается тот же набор явлений, та же часть социальной реальности, а именно — экономическое поведение субъектов рынка; именно для их анализа и конструируется структурно схожий понятийный аппарат. То есть возможно составить список объяснений, переводящих термины неонституционалистов на язык ортодоксальных экономистов. Например, экономия транзакционных издержек реализует принцип максимизации, институты могут рассматриваться как средство достижения рыночного равновесия в условиях экстерналий (внешних эффектов) и т.д. В-третьих, институционализм, как и ортодоксальная теория, также рассматривает все формы человеческого взаимодействия как обмен (используются также термины «сделка» и «транзакция»). При этом речь идет не только об обмене материальными благами, но и о более широкой их трактовке. Условия обмена представляют собой контракт [31, с. 383]. Как отмечает М. Блауг, «школа институциональной теории представляет собой не более чем легкую склонность к отступлению от ортодоксальной экономической науки» [6, с. 958]. Институ-

<sup>2</sup> Как известно, ортодоксальная теория, или мэйнстрим, представляет собой общедисциплинарную организацию знания, которая может быть описана как концептуальная популяция, объединенная общими дисциплинарными идеалами и нормами экономического знания. К базовым ее постулатам, или основным аналитическим инструментам, относятся: модель рационального экономического человека, модель рыночного равновесия и принцип максимизации.

ционалисты, по его мнению, как и представители молодой исторической школы, потерпели неудачу в создании социально нейтральной экономической теории, хотя и преследовали цель такую теорию создать. В связи с этим современный институционализм, развиваемый западными учеными, представляет собой последовательное продолжение «рыночного фундаментализма», угроза которого в экономической теории осознается все более широким кругом ученых, к которым можно отнести Дж. Сороса, нобелевских лауреатов Л. Клейна, Дж. Тобина, Дж. Стиглица и др. [36]. В этом смысле справедливо утверждение Р. Хайлбронера о том, что экономическая наука западных стран соответствует социальному порядку капитализма, она представляет собой свод знаний и убеждений прежде всего о нем [59, ch. 8]. И неоклассические, и институциональные теории предназначены для описания одного и того же типа экономической системы, при которой жили и живут их создатели.

Итак, американский и европейский неоинституционализм, который активно заимствуется сегодня российскими учеными, опирается, как мы увидели, на собственные, присущие ему традиции, имеет свою историю развития используемого категориального аппарата и находится в русле рыночной парадигмы. Привнесенный на российскую почву, где таких традиций не было, он адаптируется к существующим у нас условиям. Эти условия определяют специфику постсоветского институционализма в России. В чем она состоит?

Поскольку адаптация тех или иных заимствуемых положений осуществляется конкретными учеными (или группами, научными коллективами), то их традиции научной работы, квалификация, взгляды накладывают на этот процесс свой отпечаток. Наши наблюдения и анализ аудитории, собираемой на конференциях, семинарах и докладах по

институциональной проблематике, позволяют выделить четыре фокус-группы, в наибольшей мере адаптировавшие современные неоинституциональные концепции<sup>3</sup>.

Первая группа — это часть экономосоциологов, тех социологов, которые социологическими методами изучают экономические отношения. Это направление называется «экономическая социология». Современных российских эконом-социологов отличает пристальное внимание к новой институциональной экономической теории и интенсивное заимствование ее концептуального материала. Причиной активного освоения новых категорий и понятий из экономической науки служит, как отмечают сами работающие в этом направлении исследователи, «неудовлетворенность социальными структуралистскими подходами» [43, с. 111], доминировавшими в советской социологии. Поэтому «творческие заимствования из смежных областей в рамках нового институционализма становятся для них инструментом обновления собственных подходов, попыткой “вливать свежую кровь”» [там же], позволяют по-новому взглянуть на предмет исследования и организовать получение новых результатов. Развивая характерные для западных концепций предпосылки методологического индивидуализма, исследователи в данном случае концентрируют свое внимание на анализе хозяйственных процессов на *микроуровне*, на локальных порядках, «оставив в стороне макромоделю, описывающие институциональное устройство в масштабах всего общества» [там же, с. 113]. Институты при таком подходе понимаются прежде всего как правила,

<sup>3</sup> Заранее отметим, что данная классификация не претендует на обобщающий и исчерпывающий характер. Наверняка за ее пределами остались многие интересные институциональные исследования, еще ждущие своих систематизаторов.

регулирующие практику повседневной деятельности и, одновременно, получающие импульсы для своего развития из такой практики (см. работы [9; 45; и др.]). Институты образуют «не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия» [43, с. 113].

Ориентация российских ученых на методологические схемы западных институционалистов, использование разработанных ими категорий позволяют при проведении экономико-социологических исследований сосредоточиться на изучении тех сфер и видов экономической деятельности, которые «схватываются» именно этими категориями. В первую очередь, к ним относятся рыночные отношения и связанный с ними комплекс прав собственности, структур управления и правил обмена. Не случайно логическим развитием такого подхода в российском обществоведении является (как и для западной традиции) сведение экономической социологии к «социологии рынков»: именно этому направлению посвящена вышедшая недавно монография Вад. В. Радаева с соответствующим названием [44]. При таком подходе при анализе социальных изменений российского общества в фокусе исследований находятся преимущественно новые, возникающие в практике рыночные отношения, составляющие важную часть современного реформаторского процесса. Работы Вад. В. Радаева как наиболее авторитетного представителя этого направления — яркое тому свидетельство. Они посвящены изучению российского предпринимательства, малого бизнеса, ввозу контрафактной продукции, развитию торговых сетей и т.д. (ссылки на эти исследования см. [там же]). Воспроизводство или модификация прежних российских институтов, в отношении которых западная неоинституциональная теория не предлагает необходимого и адекватного категориального аппарата, как пра-

вило, не включаются в исследовательские схемы.

Другую фокус-группу исследователей, активно адаптирующих идеи и методы западного неоинституционализма в России, представляют экономисты-математики. Для представителей математической экономики нашей страны активный обмен с зарубежными коллегами был характерен и в прежние, советские времена, когда для многих групп обществоведов такие контакты были затруднены. В эпоху перестройки этот обмен усилился. Одним из его результатов стало освоение и применение новых моделей, разрабатываемых в рамках современной институциональной теории, особенно эволюционных моделей фирмы. Интерес к применению зарубежных образцов в российских условиях (что всегда было характерной чертой инновационного поведения всех слоев населения в нашей стране — от царя Петра I до мастера Левши) сопровождался интересом и к стоящим за ними идеям институциональной экономики. При этом содержательная сторона — суть понятия «институт», определение специфики проявления заимствованных категорий в российских условиях и т.д. — представляется для экономистов-математиков менее важной, чем логика и стройность формальных построений. Экономисты-математики, также как и эконом-социологи, напрямую переносят категориальный аппарат западных неоинституционалистов на российскую почву, одновременно с соответствующими ему прикладными математическими процедурами (см. [13; 24; 25; и др.]). Не случайно поэтому, что «на стыке» этого аппарата с нашей действительностью строгие в своих выводах и построениях математики так часто фиксируют парадоксы и сбои. Это утверждение иллюстрируют, например, блестящие работы В.М. Полтеровича об институциональных ловушках или трансплантации институтов [38; 39]. Для

объяснения обнаруживаемых сбоев используются уже не столько положения заимствованной неинституциональной теории, сколько специфика российского общественного контекста.

Третью фокус-группу исследователей, развивающих идеи неинституционализма в России, образуют преподаватели экономических высших учебных заведений, представители специализированных кафедр. Российский «кафедра́льный неинституционализм» представляет собой прежде всего изложение его в учебных курсах, учебниках [34; 35; 54; 55], а также предложение в качестве методологии для проведения конкретных экономических исследований [57; и др.]. В этом направлении активны также российские вузы за пределами столицы. Так, данный журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» и публикующиеся в нем авторы (О.Ю. Мамедов, В.В. Вольчик и др.) уделяют большое внимание обсуждению методологических проблем институциональной теории и перспективам ее преподавания в российских вузах. В Волгоградском государственном университете ведутся исследования по формированию понятийного словаря институционализма [15]. Новосибирский государственный технический университет известен своими образовательными школами-семинарами по изучению основ институциональной теории и попытками их приложения к анализу развития России (см., например, [23]).

На наш взгляд, в данном случае популяризация и использование идей неинституционализма — как для преподавания, так и в аналитических работах — означают негласное принятие нашими учеными адекватности положений зарубежной экономической теории для объяснения российской реальности. Другими словами, подразумевается, что для хозяйственной жизни России справедливы исходные постулаты неинсти-

туционализма, а именно: принципы методологического индивидуализма, экономического равновесия и максимизации полезности; поскольку, как уже отмечалось, неинституционализм не затрагивает жесткого ядра неоклассики и сохраняет ее базовые постулаты [55]. И если стоит согласиться с тем, что следует шире практиковать обучение наших студентов основам и понятиям неинституциональной теории, то трудно согласиться с тем, что неоправданно мало, на наш взгляд, уделяется внимания методологическим вопросам о границах ее применения в современной России. Как и в первом случае, в поле зрения проводимого анализа попадают далеко не все явления в экономической жизни страны.

Это ограничение стремятся преодолеть представители четвертой фокус-группы, которые применяют идеи неинституционализма в прикладных исследованиях российской экономики. Такая позиция активно реализуется В.Л. Тамбовцевым в ряде его работ [49; 50; и др.]. Плодотворным оказывается применение институционального подхода к анализу проблем трансформации крупнейших секторов народного хозяйства России, свидетельством чему являются известные работы новосибирского экономиста В.А. Крюкова [20; 21] о развитии нефтегазового сектора. Во всех этих случаях применение нового подхода позволяет получать или «методологически сопровождать» интересные результаты конкретных работ, имеющих не только теоретическое, но и прикладное значение.

Для проанализированных четырех фокус-групп, адаптирующих идеи неинституционализма в своих исследованиях, можно выделить две общие черты. Первая — методологическая. Вслед за зарубежными неинституционалистами отечественные исследователи рассматривают институты как внешний по отношению к экономике набор правил, вы-

полняющих для нее функцию ограничений. Институты, реализуя свои координационные функции, рассматриваются ими как условия (или препятствия) для создания взаимовыгодного обмена, как рамки экономической деятельности. Неонституционализм для большинства его российских последователей не означает нового «институционального видения» устройства самой экономики. Вторая общая черта — содержательная. Применение нового подхода позволяет либо изучать в основном адаптацию новых экономических форм, либо фиксировать отклонения, парадоксы, аномалии (с точки зрения данного подхода) в хозяйственном развитии нашей страны. Зарубежный неонституционализм не дает достаточных средств, чтобы полно и всеобъемлюще исследовать основные «несущие» институциональные структуры российского хозяйства, обеспечивающие — вопреки внутренним сложностям и внешним воздействиям — воспроизводство и развитие экономики. Спроектированные на основе положений западного неонституционализма исследовательские схемы не позволяют, на наш взгляд, в полной мере анализировать те составляющие эволюции российского общества, которые связаны с разворачиванием сложившихся, исторически присущих стране социальных, в том числе экономических, институтов.

Несомненно, что адаптация зарубежного неонституционализма во всех обозначенных преломлениях позволяет решать многие теоретические и практические проблемы, возникающие в ходе реформирования России. Но она пока не стала достаточной основой построения теории этого процесса, предусматривающей минимизацию цены трансформации российского общества, той теории, которую, как сказал в свое время Д. Норт, кому, как не нам, российским ученым, предстоит разработать [29, с. 8].

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ НОВОСИБИРСКОЙ ЭКОНОМИКО- СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Реализация институционального подхода в исследованиях Новосибирской экономико-социологической школы (НЭСШ) имеет ряд специфических черт, существенно дополняя, на наш взгляд, набор аналитических схем постсоветского институционализма. Поэтому мы рассматриваем этот опыт отдельно.

Новосибирская экономико-социологическая школа представляет собой определенную парадигму и методологию исследований, характерные для коллектива социологов (часто их называли «социальными экономистами»), в разное время работавших в отделе социальных проблем ИЭиОПП — Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР (ныне Российской Академии наук) в новосибирском Академгородке. Признанная в России и за рубежом Новосибирская школа<sup>4</sup> при проведении исследований ставит во главу угла целостное восприятие социальных систем и социальных процессов, выявление регулирующих их действие механизмов. Для этой цели исследователями формируется специализированный понятийный аппарат, который позволяет учесть специфику современного состояния российского общества и понять закономерности его развития. В развитии институционального подхода к анализу экономической подсистемы общества эти особенности Новосибирской школы выражаются в полной мере. Каковы истоки такого подхода? Они — в истории становления НЭСШ.

Новосибирская экономико-социологическая школа начала формироваться

<sup>4</sup> На эту тему см.: [1; 32; 40; 59; и др.].

со второй половины 1960-х гг. Основатель школы — действительный член Академии наук СССР по отделению экономики Татьяна Ивановна Заславская, более 20 лет возглавлявшая отдел, была главным редактором первого экономико-социологического журнала в Сибири, председателем Сибирского отделения Советской социологической ассоциации (ССА), а затем и президентом ССА. Костяк школы в первоначальный период составил из десанта талантливых ученых, приехавших во времена «оттепели» из обеих столиц во вновь образованный новосибирский Академгородок. Затем заработал — и продолжает работать до сих пор — механизм собственного воспроизводства коллектива за счет пополнения выпускниками экономического (а теперь и социологического) факультета Новосибирского государственного университета, проходящих в ИЭиОПП курсовую и дипломную практику.

Характерные черты НЭСШ складывались постепенно под влиянием ряда факторов. Во-первых, изначально коллектив включал в себя преимущественно ученых с глубокой университетской подготовкой в области общественных наук — экономики или философии. Это определило и доныне свойственный школе «академизм» и фундаментальный характер научных исследований, что является признанным в современном социологическом сообществе. Во-вторых, месторасположение известного своими свободами Академгородка вдали как от центральных, так и от местных властей обусловило возможность политической неангажированности исследователей при выборе тем и методов работы, что отличало новосибирских социологов от их коллег в столицах, находившихся под гораздо более сильным прессом и пристальным контролем партийных и советских органов. В-третьих, между учеными двух десятков академических институтов — от ма-

тематических до биологических, компактно расположенных в Академгородке, имели место постоянные научные контакты. Это привносило в деятельность новосибирских социологов методы и подходы, характерные для естественных наук — от математического моделирования до экспедиционных исследований с выездом «на натуру». Широкое применение матметодов и постоянные социологические экспедиции с тех пор стали характерной чертой НЭСШ. В-четвертых, социологический коллектив постоянно трудился в рамках академического института экономического профиля, что не могло не сказаться на специфике проводимых исследований. Поэтому для школы всегда была характерна опора как на экономические методы, так и на добротную экономическую теорию. Наконец, в-пятых, расположение «в глубинке» определяло близость коллектива исследователей к происходящим в городе и на селе социально-экономическим процессам. Поэтому ориентация на постоянное взаимодействие с объектом изучения и выявление проблемных областей социально-экономической практики также всегда составляла одну из характерных черт данной научной школы.

Совокупность названных обстоятельств в сочетании с «сибирским характером» и трудоспособностью коллектива, свободного от множества столичных соблазнов, на протяжении ряда лет определяла специфику проводимых НЭСШ исследований, какой бы области они не касались. Представители школы неоднократно выступали первопроходцами в прокладывании новых путей в методологии и методике социально-экономических исследований. Не раз за свою историю НЭСШ выступала родоначальником новых для российского обществоведения сфер и объектов исследования. К таким новаторским работам следует отнести следующие.

С конца 1960-х гг. новосибирские ученые одними из первых ввели в прак-

тику активное использование самых современных количественных методов обработки данных<sup>5</sup>. С того времени и по сей день НЭСШ отличает как строгость в постановке и решении задач, так и постоянно развивающееся использование самых изощренных математических методов обработки социально-экономических данных, что обеспечивает достоверность получаемых результатов.

С 1970-х гг. новосибирцы активно разрабатывают и успешно применяют системные подходы к анализу социальных объектов. Они явились пионерами в приложении этого общенаучного метода в отечественной социологии. В тот период коллективом были подготовлены фундаментальные методологические работы в этом направлении<sup>6</sup>.

В 1980-е гг. коллектив НЭСШ привлек внимание социологов к новой категории — внутренним механизмам развития социальных процессов, впервые начав применять так называемый «механизменный подход» в своих исследованиях. Введенная лидерами школы Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной категория «социального механизма развития экономики» фокусировала внимание исследователей на движущих силах социальных процессов, протекающих как в экономической сфере, так и в обществе в целом<sup>7</sup>. Если использование системного подхода было направлено преимущественно на выявление структуры, статистики, т.е. элементов и связей целостного социального объекта, то при «механизменном подходе» на первый план выдвинулась задача анализа закономерностей социальной динамики. Ядро социального механизма составляли институты.

Категория социального механизма развития экономики была положена в

основу нового направления исследований коллектива — экономической социологии. Книга Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной «Социология экономической жизни: Очерки теории», изданная в 1991 г., послужила одним из первых отечественных учебников по этой дисциплине. Тем самым НЭСШ выступила основоположником формирования экономической социологии в СССР и России.

С 1990-х гг. новосибирские социологи активно осваивают применение институционального подхода в своих исследованиях. В этот период институциональное направление становится «центральным направлением исследований Новосибирской социологической школы» [16, с. 119], что находит отражение в работах ее коллектива последних лет. Внимание уделяется институциональному устройству общества, анализу важнейших экономических институтов, деятельности социальных акторов в тех или иных институциональных рамках. Интерес к институциональной проблематике отразил переход к анализу более глубоких, не лежащих на поверхности общественных структур, определяющих долговременную динамику развития российского общества, что логически развивает ранее присущие НЭСШ подходы. Они и определили специфический социологический институционализм Новосибирской экономико-социологической школы. Он базируется одновременно на активном освоении и творческой адаптации зарубежных концепций; синтезе разнообразных подходов; конструировании на их основе новых оригинальных методологических схем анализа.

Предложение собственных исследовательских схем и концепций составляет сегодня первую характерную черту работ НЭСШ в институциональном направлении. Вторым отличием институционального подхода в работах школы является стремление сочетать макро- и микроуровни исследований. Практичес-

<sup>5</sup> См. работы коллектива: [14; 26; 28; 47; и др.].

<sup>6</sup> [27; 41; и др.].

<sup>7</sup> См.: [42; и др.].

ки во всех работах коллектива так или иначе представлен макроуровень анализа, при котором объектом выступает общество в целом или его важнейшие подсистемы. Если для исследований многих эконом-социологов, как отмечалось выше, при анализе первой из фокус-групп характерен отказ от структуралистских аналитических схем, то в НЭСШ именно этот структуралистский подход получил свое развитие. Он выражается в анализе общества как социальной системы, в изучении регулирующих его развитие институциональных механизмов, исследовании специфики российского общества на основе категориального аппарата общих институциональных теорий. Если зарубежные ученые полагают, например, что «экономическая теория — это универсальная грамматика общественной науки» [61, р. 53], то социологический институционализм Новосибирской школы, наоборот, выводит законы экономики из законов общественного целого. Именно в таком качестве социальная институциональная теория становится адекватным инструментом анализа «экономической проекции социальных систем». Здесь новосибирские ученые следуют определенной тенденции, характерной и для некоторых западных аналитических схем. Так, известный методолог экономической науки Р. Хайлбронер указывает, что искать корни экономики в институциональных основах общества весьма разумно, поскольку порой невозможно отличить, например, экономические, социальные и политические способы привнесения порядка в общественную жизнь [52, с. 47].

Очевидно, что если проанализированные выше схемы «адаптированного» постсоветского институционализма напрямую базируются на идеях новой институциональной экономической теории (и логически предшествующей ей микроэкономической теории неоклассики), то социологический институционализм Ново-

сибирской школы тяготеет, скорее, к старым институционалистам (Т. Веблен, К. Менгер и др.)<sup>8</sup>, хотя и произрастает из собственных корней. Нынешние концептуальные и теоретические схемы институционального анализа макроуровня — естественное развитие работ Т.И. Заславской по методологии системного исследования социальных объектов [10; 11] и содержащихся в трудах Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной положений о сущности социальных механизмов развития экономики и общества, внутренним, глубинным элементом которых являются институты [12].

Третья особенность институциональных исследований НЭСШ — ярко выраженный эволюционный подход. Эволюция в данном случае имеет определенный «телеологический» привкус, как в утверждении о том, что желуди эволюционируют в дубы [64, р. 1]. Это означает, что результат функционирования социальной системы является закономерным, «вписанным» в ее внутренние механизмы наподобие того, как программа биологического развития организма вписана в его генетический код. Такая трактовка эволюции предполагает, что исторические траектории социально-экономических систем до определенной точки вписаны в их структуры. Поэтому изучение макроструктур, составляющее одну из характерных черт НЭСШ, позволяет определять «коридоры» возможной эволюции социально-экономических систем.

Четвертой особенностью социологического институционализма Новосибир-

<sup>8</sup> Традиционный институционализм — течение экономической мысли, которое в большей степени связано с социологическими методами анализа. Традиционный институционализм более ориентирован на использование идей из смежных дисциплин — философии, истории, больше склонен рассматривать экономические явления и процессы в эволюционном плане [55, с. 39].

ской школы является то, что он означает новое видение общества через призму его институционального устройства. Институты выступают не внешними условиями экономической деятельности, как это полагает микроэкономика, в том числе и институциональная, — напротив, они образуют саму ее сущность. Экономика рассматривается как система взаимосвязанных хозяйственных институтов, их функционирование и есть функционирование самой экономики. Впервые эта позиция была обозначена в работах О.Э. Бессоновой, предложившей институциональную теорию *раздатка* как особого типа экономики, с одной стороны, противостоящего, а с другой — системно дополняющего экономику рыночного типа [2–4]. Идеи теории раздаточной экономики получили свое эмпирическое подтверждение в ходе нашей совместной работы по мониторингу преобразований жилищного городского хозяйства в 1992–1996 гг. [5; 58].

В последующем эти идеи послужили для автора данной статьи отправной точкой в разработке собственной макросоциологической гипотезы об институциональных матрицах, определяющих специфику функционирования и эволюции общества как социальной системы<sup>9</sup>. В рамках данной гипотезы выделяются стабильные базовые институты, обеспечивающие сохранение и функционирование социума. С другой стороны, анализируются изменчивые, мобильные институциональные формы, в которых реализуются базовые институты при конкретных культурно-исторических условиях. Экономика при этом рассматри-

вается как проекция, срез, подсистема определенного типа общества, и специфика обуславливающих ее развитие институтов определяется характеристиками этого общественного целого (подробнее см. [17; 18], а также сайт [www.kirdina.ru](http://www.kirdina.ru)).

Подытоживая, можно сказать, что для отмеченных исследований Новосибирской экономико-социологической школы характерен ряд свойств, которые позволяют зафиксировать наличие системной парадигмы в осмыслении общественных процессов. Свойства системной парадигмы не так давно были выделены известным венгерским экономистом Я. Корнаи [19, с. 10–12]. Отметим наиболее важные, представленные в исследованиях НЭСШ.

1. Общественная система рассматривается в целом, объектом изучения являются взаимосвязи между этим целым и его частями.
2. Исследования имеют комплексный характер и не сводятся к какой-либо частной дисциплине (экономике, социологии, политологии). Особое внимание уделяется взаимодействию различных сфер функционирования общества.
3. Внимание исследователей сосредоточено на институтах, которые определяют рамки и ход конкретных процессов. Институты понимаются достаточно широко, как возникшие исторически и развивающиеся эволюционным путем<sup>10</sup>.
4. Существует тесная увязка в понимании существующей организации общества и исторического процесса, в ходе которого она возникла.

<sup>9</sup> На страницах ряда отечественных журналов регулярно публикуются работы, в которых теория институциональных матриц является предметом дискуссии и объектом анализа. См., например, работу Н.В. Латовой «В какой матрице мы живем? (этнометрическая проверка теории институциональных матриц)» в нашем журнале за 2003 г., т. 1, № 3. — *Прим. ред.*

<sup>10</sup> Корнаи специально указывает на сходство между этим свойством системной парадигмы и парадигмой западной «институциональной экономики», отмечая одновременно, что в других аспектах они весьма различны [19, с. 10].

5. Особое внимание уделяется большим изменениям и глубоким трансформациям, а не мелким постоянным переменам.
6. Отмечается, что дисфункции, присущие системе, имеют внутренний характер, они встроены в нее, их можно лишь смягчить, но не устранить, поскольку их способность к самовоспроизводству глубоко укоренена в самой системе.
7. Сравнение выступает наиболее типичным методом в системной парадигме. Оно осуществляется в основном на качественном уровне.

Я. Корнаи, выделивший черты системной парадигмы, представил список исследователей, наиболее последовательно, на его взгляд, ее реализующих, включив в него К. Маркса, Л. фон Мизеса, Ф. фон Хайека, К. Поланьи, Й. Шумпетера, В. Ойкена. К этому направлению он отнес и свои работы. Корнаи также отметил общее, объединяющее этих разных исследователей, — все они изучали (изучают) два типа экономических систем, по-разному их называя [19, с. 6—9]. Выделение двух типов альтернативных механизмов, которыми могут координироваться экономики — важный элемент системной парадигмы. Для отмеченных работ представителей НЭСШ также характерно внимание к анализу двух типов социальных (хозяйственных) систем, совместное их рассмотрение.

Постсоветский институционализм широко представлен в экономических исследованиях, ведущихся учеными современной России. В нем можно выделить два непропорциональных «крыла». Первое представляет собой адаптацию идей зарубежных неoinституциональных теорий. К нему, во-первых, относятся исследования эконом-социологов, использующих категории неoinституционализма в социологических исследова-

ниях экономики. Вторую группу образуют экономисты-математики, заимствующие идеи неoinституционализма в «корпусе» математических моделей, для которых те служат идеологическим обоснованием. Третья группа — это своеобразный «кафедральный неoinституционализм». Он популяризирует и развивает зарубежные идеи в учебниках и предлагаемых программах исследований. Четвертую группу образуют экономисты, ведущие прикладные исследования конкретной экономики. Для них неoinституционализм предоставляет категориальный аппарат, с помощью которого могут быть объяснены некоторые новые реалии российской экономики.

Другое крыло, несравнимо меньшее по объему, это социологический институционализм Новосибирской экономико-социологической школы. Он опирается на собственную историю и, по сути, более тяготеет к тому, что в западной экономической науке называется традиционным институционализмом.

Для первого крыла институциональных исследований характерно преимущественное внимание к тем процессам, которые связаны с развертыванием в экономике страны рыночных отношений. Социологический институционализм Новосибирской школы представляет собой попытку выявления исторически устойчивых, присущих России экономических институтов. Здесь рыночные экономики не рассматриваются как неизбежная альтернатива для всех стран. Стоит задача формулировки таких исследовательских теорий, в которых могут быть представлены и корректно сопоставлены разные типы экономических отношений, имеющие устойчивый характер и дополняющие друг друга. При этом тип экономики является одновременно и исходным, и производным для типа общества, в котором эти экономические отношения осуществляются.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Батыгин Г.С. Институционализация российской социологии: Преемственность научной традиции и современные изменения // Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. М.: Изд-во «На Воробьевых», ИС РАН, 1996.
2. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.
3. Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.
4. Бессонова О.Э. Раздаток как нерыночная система // Известия СО РАН. Сер. Регион: экономика и социология. 1993. Вып. 1.
5. Бессонова О.Э., Кирдина С.Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М: Дело ЛТД, 1994.
7. Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия, 1953. 2-е изд. Т. 18.
8. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
9. Волков В.В. Советская цивилизация как повседневная практика: возможности и пределы трансформации // Куда идет Россия? Общее и особенное в современном развитии. М.: МВШСЭН, 1997.
10. Заславская Т.И. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1985.
11. Заславская Т.И. Трансформационный процесс в России: социоструктурный аспект // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. Новосибирск: АО «Наука РАН», 1999.
12. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991.
13. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Анализ системных функций экономики: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. № 2.
14. Измерение и моделирование в социологии / Отв. ред. Ю.П. Воронов. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1969.
15. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX—XXI вв.): В 2 т. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
16. Калугина З.И. Новое время — новые задачи: институциональный подход к изучению трансформационных процессов // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. Новосибирск: АО «Наука РАН», 1999.
17. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
18. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
19. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4.
20. Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора: Проблемы и направления трансформации. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.
21. Крюков В., Севастьянова А., Токарев А., Шмат В. Эволюционный подход к формированию системы государственного регулирования нефтегазового сектора экономики. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2002.
22. Латова Н.В. В какой матрице мы живем? (этнометрическая проверка теории институциональных матриц) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
23. Литвинцева Г.П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. Новосибирск: Наука, 2003.
24. Макаров В.Л. Вычислимая модель российской экономики. М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
25. Макаров В.Л. О применении метода эволюционной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 3.
26. Математика и социология / Под ред. Ф.М. Бородкина. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1972.
27. Методология и методика системного изучения советской деревни / Отв. ред. Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1980.
28. Методы распознавания образов и их применение в социальных исследованиях / Под ред. Н.Г. Загоруйко, Т.И. Заславской. Новосибирск: Наука (Сиб. отд.), 1969.
29. Мильнер Б.З. Институциональные проблемы рыночной экономики // Эволюционная экономика на пороге XXI века: Доклады и выступления участников международ-

- ного симпозиума (г. Пущино, 23–25 сентября 1996 г.). М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997.
30. *Нестеренко А.Н.* Институционально-эволюционная теория: современное состояние и основные научные проблемы // Эволюционная экономика на пороге XXI века: Доклады и выступления участников международного симпозиума (г. Пущино, 23–25 сентября 1996 г.). М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997.
  31. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. М.: УРСС, 2002.
  32. Новосибирская социологическая школа // Социологическая энциклопедия. М.: Мысль, 2003. Т. 2.
  33. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
  34. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики: Учебник для вузов. 2-е изд., изм. М.: Изд-во «Норма», 2001.
  35. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002.
  36. *Ольсевич Ю.Я.* Трансформация хозяйственных систем: Курс лекций. М.: Моск. гос. ун-т, 2004.
  37. *Ориу М.* Основы публичного права / Пер. с франц.; Под ред. Е. Пашуканиса, Н. Чельнова. М.: Изд-во Ком. акад., 1929.
  38. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2.
  39. *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
  40. *Попков Ю.В., Тюгашев Е.А.* Новосибирская экономико-социологическая школа: взгляд со стороны // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе / Под ред. М.В. Удальцовой. Новосибирск: НГАЭиУ, 2001.
  41. Проблемы системного изучения деревни / Под ред. Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной. Новосибирск: Наука, 1975.
  42. Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики / Под ред. Р.В. Рывкиной. Новосибирск: ИЭи ОПП СО АН СССР, 1989.
  43. *Радаев Вад. В.* Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. Т. 4. № 3.
  44. *Радаев Вад. В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.
  45. *Радаев Вад. В.* Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997.
  46. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
  47. Социология и математика: Международный сборник статей / Под ред. А.Г. Аганбегяна, Ф.М. Бородкина и др. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1970.
  48. Социология: Словарь-справочник. Т. 1. М.: Наука, 1990.
  49. *Тамбовцев В.Л.* Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. № 4.
  50. *Тамбовцев В.Л.* Экономическая политика для российской экономики // Общество и экономика. 1996. № 5.
  51. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
  52. *Хайлбронер Р.* Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. 1993. Вып. 1.
  53. *Ходжсон Дж.М.* Жизнеспособность институциональной экономики // Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума (г. Пущино, 23–25 сентября 1996 г.). М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997.
  54. *Шаститко А.К.* Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1999.
  55. *Шаститко А.К.* Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. М.: ТЕИС, 2002.
  56. *Эйзенштадт Ш.* Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. М.: Аспект Пресс, 1999.
  57. Экономические субъекты постсоветской России (Институциональный анализ): Научные доклады 150 (1–3): В 3 ч. / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: Московский общественный научный фонд, 2003.
  58. *Bessonova O., Kirdina S., O'Sullivan R.* Market Experiment in the Housing Economy of Russia. Novosibirsk, 1996.
  59. *Davydova I.* Die Novosibirsker Sociologische Schule: Aufstieg und Niedergang eines regionalen sozialwissenschaftlichen Zentrums // Oswald I., Possekel R., Stykow P., Wielgolis J. (Hg.) Sozialwissenschaft in Russland. Berlin, 1997. Bd. 2.
  60. *Heilbroner R.* Behind the Veil of Economics. N.Y.: W.W. Norton, 1989.

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>61. <i>Hirshleifer J.</i> The Expanded Domain of Economics // American Economic Review. December, 1985. V. 75.</p> <p>62. International Encyclopedia of the Social Sciences. № 4. N.Y.: The Macmillan Company &amp; The Free Press. 1968. V. 4. A Economic Thought: The Institutional School.</p> | <p>63. <i>North D.C.</i> Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge Univer. Press, 1990.</p> <p>64. <i>Wallerstain I.</i> The Modern World-System and Evolution // Journal of World-System Research. 1995. V. 1. № 19.</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## НЕЙТРАЛЬНЫЕ РЫНКИ, НЕНЕЙТРАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

*В.В. ВОЛЬЧИК*

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра экономической теории Ростов-  
ского государственного университета

---

Работа выполнена при финансовой поддержке в форме гранта Министерства образования РФ (конкурс грантов по фундаментальным исследованиям в области гуманитарных наук) Г02-3.2-231. Основой статьи послужил доклад, прочитанный автором на ученом совете экономического факультета РГУ в феврале 2004 г.

---

© Вольчик В.В., 2004

### I

**П**РОЦЕСС интеграции отечественной экономической науки в мировую практически завершен. В большинстве российских вузов названия и содержания читаемых курсов соответствуют мировым стандартам. Статьи и монографии отечественных авторов изобилуют современной экономической терминологией и моделями. Соответственно, проблемы и основные тенденции развития мировой экономической мысли не обходят российское экономическое научное сообщество стороной. Одной из таких тенденций и посвящена настоящая статья. Эта тенденция — усиление роли неортодоксальных экономических течений в современной экономической теории.

В начале необходимо определить, что понимается под неортодоксальными теориями. Неортодоксальные теории являются альтернативой ортодоксальной неоклассике, или экономической теории мейнстрима. Используемая методология в контексте данного исследования является синтетической. Она опирается на идеи трех неортодоксальных школ: во-первых, австрийской (К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек (см., например, [10—12; 23]), во-вторых, эволюционной (Р. Нельсон, С. Уинтер, Дж. Доси [14; 31; 32]) и неозэволюционной экономики (П. Дэвид, Б. Артур, Р. Коуэн [25; 27—29]), в-третьих, институциональной экономики в ее конвергентной исторической форме (Д. Норт, А. Гриф, Дж. Мокир [15; 34—36; 42]).

Интересно, что тезис о необходимости синтеза последних двух исследовательских подходов — эволюционной и институциональной экономики — присутствует в работах Р. Нельсона — одного из родоначальников эволюционной экономики. Действительно, длительное время эволюционная экономика

концентрировала свое внимание на роли «физических технологий» и сопутствующих им рутин<sup>1</sup>. Институциональная теория в свою очередь — на исследовании институтов и институциональных структур экономики, т.е. на качественных параметрах экономического развития. Институты можно считать сходными по своей природе с физическими технологиями, и, следовательно, они могут быть названы социальными технологиями. Как заметил в своей статье Р. Нельсон, современная эволюционная теория требует объединения исследований физических и социальных технологий в рамках одной синтетической теории [41, р. 26].

## II

Часто в экономической литературе термин «рынок» используется в контексте понятий «эффективный конкурентный рынок», «неэффективный монопольный рынок». Также мы встречаем спорные противопоставления рыночного механизма альтернативным способам координации, например, «общество должно делать выбор между рыночной эффективностью и социальной справедливостью». Подобная трактовка важнейшего экономического понятия «рынок» часто не говорит о его действительной природе и даже, напротив, уводит нас от причин к следствиям функционирования рынка.

Рыночный процесс связан с двумя важными дефинициями — обмена и конкуренции, но в некоторых, особенно неоклассических, моделях последняя, как и сам рынок, фактически сводится к абстракции, не имеющим ничего общего с реальными экономическими явлениями. Более того, множество неоклас-

сических моделей вовсе не нуждается в объяснении рыночного процесса и конкуренции как таковой и поэтому приложимо к описанию как плановой, так и рыночной экономики.

И наконец, само понятие экономической эффективности, которое является господствующим в неоклассике, — «Парето-эффективность», по нашему мнению, имеет отдаленное отношение к рыночному процессу, являясь, по сути, эффективностью не процесса, а результата.

В нашем понимании рынок является *нейтральным*, спонтанным механизмом обмена, координации и отбора. Позитивные или негативные результаты функционирования рынка зависят от институтов, имеющих в данный момент в обществе. Это положение соотносится с утверждением Дж. Ходжсона о том, что воздействие институтов и рутин как на предпочтения, так и на поведение людей, вероятно, бывает и позитивным, и негативным. Здесь нет никакого порочного круга: результаты не обязательно носят однозначно определенный характер. Мы лишь хотим высказать мысль, что эффект, оказываемый рутинизированным поведением на предпочтения и деятельность людей, нельзя считать нейтральным [24, с. 204]. Напротив, рынки как механизм аллокации ресурсов и отбора представляют собой нейтральный механизм, который может приводить как к расширению обменов, так и к их свертыванию. Направление развития системы, основанной на рыночном обмене и, следовательно, зависящей от функционирования рынков, определяется именно ненейтральными институтами.

## III

Концепция эффективности результата не акцентирует свое внимание на обменах. Обмены в этой концепции приводят к приращению ценности, но до определенных пределов. В исследовании эффективности рыночного процес-

<sup>1</sup> Под рутинами Р. Нельсон и С. Уинтер понимают все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены в биологической эволюционной теории [14, с. 31].

са, наоборот, обмены занимают центральную роль, причем считается, что обмены производительны.

Далее при анализе производительности обмена используется понятие ценности, поэтому кратко поясним, что под ним понимается в данной работе. Мы принимаем фундаментальные принципы теории ценности Австрийской школы<sup>2</sup>, сформулированные Мизесом: во-первых, определение ценности, имеющее своим результатом действие, означает предпочтение и отклонение; оно никогда не означает равенства и безразличия. Во-вторых, не существует других методов сравнения оценок разных индивидов или одних и тех же индивидов в разных ситуациях, кроме как установить, расположены ли рассматриваемые альтернативы в одинаковом порядке предпочтения. Следовательно, определение ценности — это субъективная оценка, отражающая разницу ценности (т.е. предпочтение альтернативы *A* альтернативе *B* обмениваемых благ) [12, с. 312, 333].

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает К. Менгер в работе «Основания политической экономии» [10, с. 159], исходя из предположения о существовании двух участников обмена. Первый имеет благо *A*, обладающее ценностью  $w_1$ , а второй — благо *B* с ценностью  $w_2$ . В результате произошедшего между ними обмена ценность благ в распоряжении первого будет  $w'_1 = (w_1 + x)$ , а второго  $w'_2 = (w_2 + y)$ .

<sup>2</sup> Родоначальник Австрийской школы К. Менгер дал ценности следующее определение: ценность есть значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличия их в нашем распоряжении [10, с. 94].

Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличилась на определенную величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность, как производство материальных благ.

Исследуя обмен, нельзя не остановиться на его пределах. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена. Пользуясь символикой вышеуказанного примера, можно сказать, что обмен происходит, если  $w'_1 > w_1$  для первого и  $w'_2 > w_2$  для второго участника обмена или если  $x > 0$  и  $y > 0$ .

Следовательно, можно записать уравнение:

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = \delta, \quad (1)$$

где  $w'_n$  — оценка ценности после обмена;

$w_n$  — оценка ценности до обмена;

$\delta$  — прирост ценности; во всех состоявшихся добровольных обменах  $\delta > 0$ .

Уравнение (1) описывает единичный акт обмена. Ключевым здесь является показатель  $\delta$ , характеризующий прирост ценности или ее разность и, следовательно, саму возможность и выгодность обмена.

#### IV

Для объяснения эффективности рынка с позиций не результата, а процесса необходимо сделать несколько замечаний, которые укладываются в два тезиса.

Первый тезис основан на констатации того факта, что симметричный (термин «симметричный» или «асимметрич-

ный» используется по отношению к информации, которой обладают субъекты обмена) свободный обмен экономических благ приводит к приращению ценности. Иными словами, ценность благ до обмена меньше, чем после обмена.

Обычно не вызывает возражений, что основной продукт рынка — цена — имеет информационную природу, хотя функции цены не ограничиваются одними информационными сигналами (дискуссия по этому поводу проводилась в рамках Австрийской школы). Поэтому результаты функционирования рынка как механизма координации и отбора будут зависеть от первоначальных условий распределения информации, а также от критериев ее интерпретации экономическими субъектами, участвующими в процессе обмена.

Здесь необходимо важное замечание: рынок производит отбор и формирует сигналы, используемые индивидами при координации своей хозяйственной деятельности в соответствии с отмеченными выше первоначальными условиями распределения информации о параметрах обмена, а также критериями ее интерпретации, которые зависят от познавательных возможностей акторов. Следовательно, при анализе «эффективности» рынка необходимо учитывать именно отмеченные факторы.

Как уже отмечалось, рынок является нейтральным, спонтанным механизмом координации и отбора. Исходя из предпосылки, что рынки нейтральны, можно сформулировать правило: в результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации, и начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институ-

циональными рамками<sup>3</sup>. Здесь необходимо небольшое замечание. Начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. Здесь полезным является применение теорий неозволюционной экономики, связанных с зависимостью от предшествующего пути развития (*path dependence*)<sup>4</sup>. Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия [25]. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур [39] могут в зависимости от различных факторов, о которых будет сказано ниже, приводить систему к ситуации расширения или свертывания обменов.

Таким образом, при анализе рынка необходимо определить вектор отбора, который задается начальными институциональными условиями и распределением информации. Коренное отличие этого подхода от неоклассического заключается в том, что мы не можем изменить этот вектор или определить оптимальное начальное распределение информации. Эти процессы являются эволюционными, поэтому решающую роль здесь будет играть обучение и действия единичных экономических акторов, действующих в соответствии со своими эндогенными ценностными критериями, и понимание механизмов и причин таких динамических изменений

<sup>3</sup> Здесь подчеркивается информационная природа институтов.

<sup>4</sup> Основные положения данной концепции содержатся в работах: [26; 30].

является залогом возможной корректировки индивидуальных предпочтений и, может быть, даже экономической политики. На основании приведенных рассуждений можно сформулировать второй тезис, объясняющий сущность рыночного процесса.

Согласно второму тезису, асимметричный обмен приводит к неопределенному результату и, в частности, может снижать совокупную ценность благ. Иными словами, ценность после обмена может быть как больше, так и меньше, чем до него.

Так как асимметричный обмен приводит к неопределенному результату, то одним из следствий такого положения дел будет закрытие рынков и прекращение обменов [2, с. 94]. Это невыгодно ни одной из сторон, следовательно, обе стороны заинтересованы (хотя и в разной степени) в снижении информационной асимметрии. Поэтому такая ситуация создает стимулы для поиска путей создания правил, а в дальнейшем институтов, снижающих информационную асимметрию.

Эффективность процесса основывается на следующем предположении: каждый обмен приводит к приращению ценности, с одной стороны, а с другой — приращение ценности так или иначе стимулирует новые обмены. Таким образом, мы можем охарактеризовать эффективность процесса, в первую очередь, способностью системы мультипликативно увеличивать количество обменов и, во вторую очередь, увеличением величины ценности как агрегированного показателя прироста ценности в индивидуальных сделках.

Сразу нужно оговориться, что прямой количественный подсчет совокупной ценности может быть произведен только опосредованно, а не точно количественно, вследствие неаддитивности индивидуальных полезностей. Поэтому, формулируя критерий эффективности рыночного процесса, можно

говорить лишь о сравнительных показателях ценности (что и вытекает из ее определения).

Увеличение количества обменов само по себе продуктивно, так как это позволяет аккумулировать большее количество «неявного знания» (о неявном или рассеянном знании см.: [19; 23]), что следует из определений ценности и обменов. Результаты аккумуляции такого знания будут отражаться на качестве институтов, т.е. на их возможности снижать трансакционные издержки (издержки обмена).

Исходя из вышесказанного, можно модифицировать уравнение (1):

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = k\delta, \quad (2)$$

где  $k$  — информационная составляющая, характеризующая симметричность обменов. Если присутствует асимметрия информации, то  $0 < k < 1$ . В принципе может быть  $k < 0$  в случаях оппортунистического поведения (следования своим интересам любым способом, включая обман, кражу и т.п.), но такие обмены в нашей модели пока не рассматриваются. В случае положительных экстерналий коэффициент  $k$  может принимать значения больше единицы.

Коэффициент  $k$ , в свою очередь, является показателем синтетическим. Он зависит от возможностей обучения ( $I$ ), внешних эффектов от осуществления того или иного обмена (с положительным или отрицательным знаком) ( $e$ ), существующих институтов, функция которых состоит в снижении трансакционных издержек ( $i$ ), а также от показателя, определяющего степень симметричности распределенной информации между агентами ( $S$ ). Следовательно, можно записать

$$k = f(I, (+, -)e, i, s).$$

Таким образом, институты в конечном итоге, наряду с начальным распределением ресурсов (которого мы в принципе не знаем, хотя в неоклассических моделях это присутствует в виде

«данных»), определяют, идет ли система в направлении развертывания или свертывания обменов.

Если мы не можем определить, будет ли данное распределение ресурсов эффективным *ex ante*, то какие параметры можно использовать в модели, объясняющей эффективность процесса? Для эффективности процесса важно не конкретное распределение ресурсов и даже не его динамика. Определяющим является вопрос: как данное состояние оказывает влияние на будущие обмены, способствует ли их «развертыванию» или увеличению их количества и объемов во времени или нет? Здесь воз-

можна аналогия с физикой (хотя и не совсем полная) — развертывающиеся обмены можно сравнить с цепной реакцией. Отличие от физического процесса в том, что нам не дано знать ни пределов такого расширения обменов, ни временных рамок, в которых они будут происходить.

Эффективность процесса определяет вектор развития конкурентной системы, а не результат конкурентного взаимодействия и обменов. Если система движется в сторону расширения обменов, мы можем считать ее эффективной (рис. 1.); в противном случае, когда происходит относительное сужение обме-

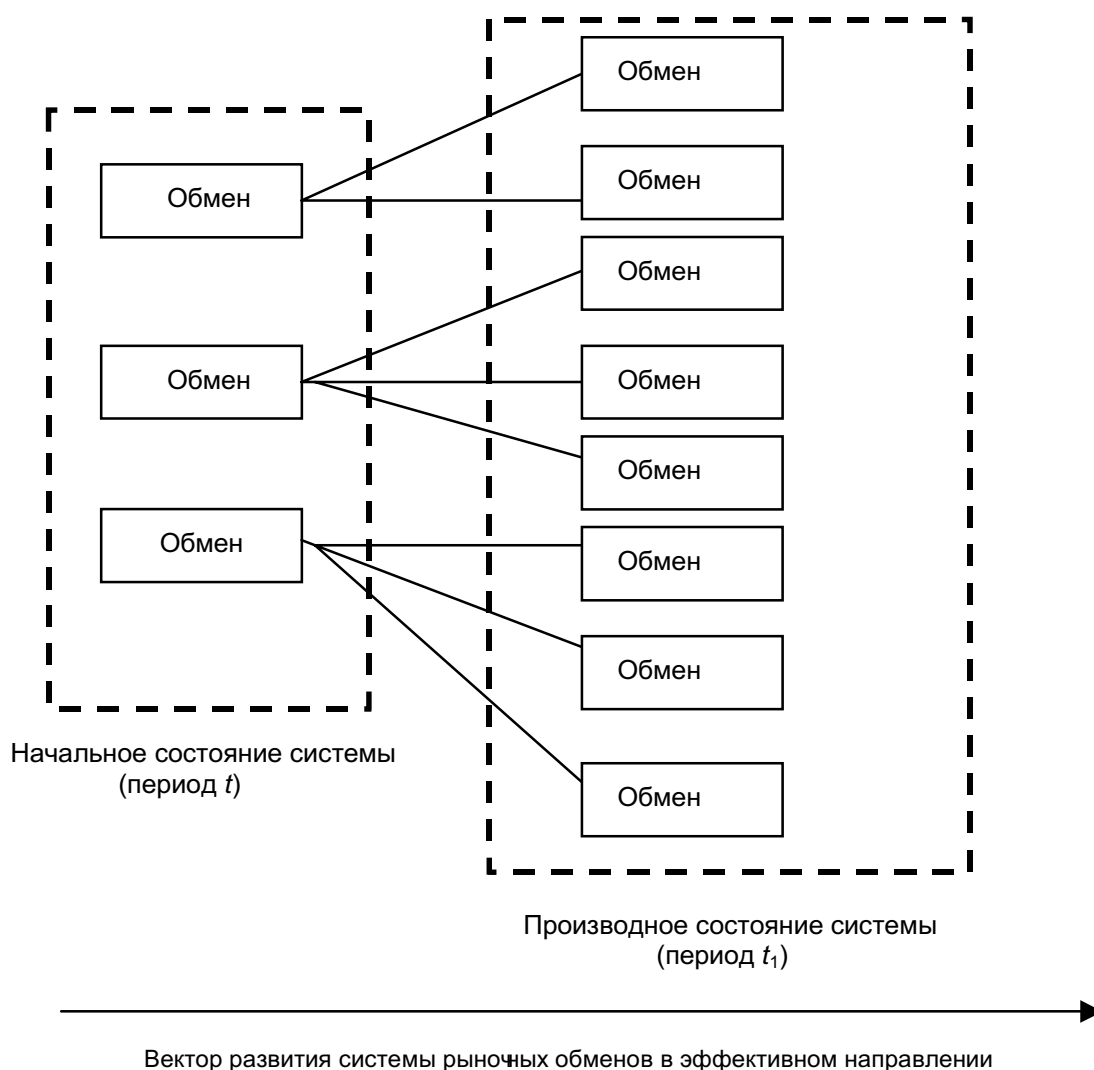


Рис. 1. Эффективный процесс рыночных обменов

нов, экономическая система замыкается и приходит в упадок.

Важнейшим показателем, определяющим качество данного состояния системы, а также вектор ее развития, является состояние институциональной структуры. Формально это можно определить относительно величины  $k$ , характеризующей симметричность обменов. Конкуренция является основным механизмом реализации потенциала того или иного рынка, независимо от конкретного соотношения продавцов и покупателей в данный момент времени. Именно благодаря конкуренции будет происходить отбор также и эффективных институциональных ограничений, составляющих в своей совокупности институциональную структуру того или иного экономического порядка.

## V

Использование концепции эффективности рыночного процесса направлено прежде всего на объяснение роли институциональных ограничений в функционировании порядка, основанного на конкуренции, свободном обмене и предпринимательской инициативе. Поэтому все приведенные умозаключения по эффективности рыночного процесса могут быть приложимы только к экономикам, в которых существует рыночный обмен, или, в крайнем случае, к взаимодействию между собой нескольких централизованных (плановых, командных, тоталитарных) хозяйств или последних с рыночными порядками.

Несомненно, важным является вопрос, как соотносятся эффективность процесса и равновесие. Как видно из логики определения обменов и эффективности процесса, понятие равновесия в таком контексте излишне. О равновесии мы можем говорить только для того, чтобы охарактеризовать ситуацию неравновесия, т.е. в нашем случае ситуацию несовпадения в сторону превыше-

ния ценностных оценок. Тем самым становится возможным обмен. Нельзя не согласиться, что каждый обмен будет завершаться кратковременным или долговременным состоянием покоя. Но через некоторый промежуток времени рыночные агенты снова должны будут вступить в обмен, так как с течением времени у них возникают новые мотивы для обмена, которые явно не выражались по окончании предыдущего акта мены; хотя временной промежуток между может принимать разные значения. И для больших временных интервалов концепция эффективности процесса может несколько усложниться без изменения самого принципа разворачивающихся обменов, но это предмет дальнейшего исследования. Равновесное, статичное состояние рынка не является эффективным с позиций эффективности процесса.

Парето-эффективное равновесие при совершенной конкуренции иллюстрирует ситуацию, когда достигнут такой уровень цен, что можно заключить бесконечное количество сделок при изначально данном распределении ресурсов. Но уместен вопрос: если каждый акт обмена предполагает увеличение ценности, иначе обмен бессмыслен, то как в равновесной системе при совершенной конкуренции, впрочем, и других равновесных рыночных структурах, будет организован накапливающийся объем информации и ценности? Ответ на этот вопрос невозможен без отсылки ко всяческому «объективным показателям» в виде изначально имеющихся ресурсов, которые просто воспроизводятся в статичной равновесной системе. Но тогда здесь нет места субъективным оценкам, без которых, в конечном счете, нет обмена, рынка и конкуренции. Следовательно, все ситуации равновесия не нуждаются в таких «мелочах», как рынок и конкуренция, и поэтому не могут использоваться в концепции эффективности рыночного процесса.

Концепция эффективности процесса позволяет дать объяснения рыночному процессу как нейтральному механизму. Выше уже отмечалось, что рынки имеют нейтральную природу и, следовательно, сами по себе, как процесс обмена, не гарантируют эффективности ни процесса, ни результата. Кроме того, что рынки являются механизмом обмена, они также выполняют роль механизма отбора. Следовательно, рыночный процесс необходимо рассматривать сквозь призму эволюционной теории.

Долгое время в рамках господствующей неоклассической парадигмы экономические системы рассматривались через призму статической институциональной структуры. Поэтому практически отсутствовали исследования качественных институциональных изменений. И хотя теория динамических (качественных) изменений в экономике присутствует в рамках марксистской политической экономии, в экономике мейнстрима такой теории не существует, а в случае ее создания она должна опираться на модель институциональных изменений [15, с. 137]. И хотя в последние десятилетия в рамках неонституционализма достигнуты значительные результаты по модификации положений «защитного пояса» и даже «жесткого ядра»<sup>5</sup> неоклассической парадигмы [33, р. 5], теории институциональных изменений пока находятся на периферии современных институциональных исследований экономики.

В результате рыночной трансформации транзитивных экономик возникают специфические институциональные структуры, не позволяющие использовать преимущества расширенного рыночного порядка как наиболее эффективного способа хозяйственной координации. Рынки, формирование которых

рассматривалось как панацея для постсоциалистических стран, в ходе осуществления радикальных экономических реформ часто показывали свою несостоятельность. И дело здесь не в «провалах рынка» и даже не всегда в «провалах государства». Причины неэффективности рыночных механизмов кроются в упрощенном понимании рыночного процесса и цены как основного результата его функционирования, а также роли цен в динамических институциональных структурах.

Если цены на рынке образуются благодаря конкуренции, то долгосрочные ориентиры, определяющие сам порядок экономической организации, тоже конкурируют с альтернативными вариантами поведения. Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, конституирующие ее, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности [4, с. 15–16].

Рынок как способ хозяйственной координации возник довольно давно. Древние общества использовали рынки для обменов, как локальных, так и межгосударственных. Как форма координации, рынок долгое время отнюдь не был связан с ростом благосостояния народов, так или иначе включенных в рыночные отношения. Только формирование соответствующих институциональных структур позволило спонтанному механизму рыночного обмена трансформироваться в «невидимую руку», ведущую общество к росту благосостояния.

Неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется в результате институциональной метаконкуренции. Обычно в экономической литературе под метаконкуренцией понимается конкуренция институтов: «если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в

<sup>5</sup> О концепциях «жесткого ядра» и «защитного пояса» как составляющих научно-исследовательской программы см.: [7, с. 79–89].

процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т.е. наиболее эффективные институты» [5, с. 78].

Ухудшающий отбор институтов с убывающей предельной отдачей, приводящей к возникновению парадокса неэффективности рынков, который наблюдается при наличии принуждения государством или властными группами, также возникает и при действии спонтанных эволюционных процессов<sup>6</sup>.

Для объяснения причин устойчивости парадокса неэффективности рынков мы выдвигаем следующую гипотезу: функционирование механизмов ухудшающего отбора институтов в условиях трансформации экономических порядков приводит к асимметрии информационных потоков и возникновению избирательных стимулов у групп, заинтересованных в закреплении институтов с убывающей предельной отдачей. Эти процессы позволяют группам с избирательными стимулами получать институциональную ренту и проводить политику, направленную на консервацию существующих неэффективных институциональных структур.

Таким образом, если анализировать ситуацию «парадокса неэффективности» с позиций предложенной концепции эффективности процесса, можно сделать ряд очень важных замечаний. Во-первых, обмены с неэффективными институциональными ограничениями, т.е. когда  $k < 1$  в уравнении (2), могут быть эффективными по Парето, но в то же время вести к свертыванию открытых рынков. Во-вторых, стабильность таких хозяйственных порядков может быть достигнута путем внеэкономического принуждения к обмену. В-третьих, при отсутствии или ослаблении внеэкономического принуждения система будет стремиться к точке свертывания рыночных обменов, следовательно, она будет

неэффективна с позиций эффективности процесса.

Одной из иллюстраций парадокса неэффективности рынков, но от обратного, может служить так называемый эффект «экономики QWERTY» (QWERTY — название наиболее распространенной раскладки английской клавиатуры на пишущих машинках и компьютерных клавиатурах) [29]. Суть «экономики QWERTY» состоит в том, что при рыночном отборе могут существовать ситуации внедрения неэффективных технологий (существуют более экономичные раскладки клавиатуры, например, клавиатура Дворака) с позиций Парето-эффективности. Дж. Мокир [38] объясняет такую ситуацию тем, что внедрение технологии «QWERTY» было сопряжено со значительными положительными внешними эффектами. Используя символику данной статьи, можно сказать, что величина  $k$  превышала единицу, что привело к расширению обменов, связанных с использованием данной технологии. Следовательно, такая технология является эффективной с позиций эффективности процесса, что обусловлено существующей институциональной структурой.

## VI

Рассмотренный с помощью концепции нейтральных рынков случай экономических обменов показывает, что в зависимости от институциональных условий система может двигаться в сторону как расширения, так и свертывания обменов. Этот процесс зависит не столько от статичного состояния институциональной структуры, которая в модели характеризуется коэффициентом  $k$ , сколько динамическим процессом институциональной трансформации.

Важным для понимания процесса институциональной трансформации является тот факт, что он не обязательно приводит к образованию эффективных

<sup>6</sup> Об ухудшающем отборе институтов см. подробнее: [3, с. 85–94].

институциональных структур. Более того, институциональные изменения могут привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории.

Ярким примером может служить упадок экономик Китая и Японии в XV–XIX вв. Особо это заметно, если рассмотреть динамику, вернее, взлет и падение темпов внедрения технологических инноваций в китайской промышленности и торговле. К началу XV в. Китай был самой развитой технологической цивилизацией мира [40]. Ключевые изобретения разрабатывались в Китае на столетия и даже на полтора тысячелетия ранее, чем в Европе, как в случае с доменными печами, позволившими Китаю освоить металлургию к 200 г. до Рождества Христова [6, с. 31].

Упадок экономики Китая начался с политики сознательного изоляционизма, или, иными словами, следования неэффективным институциональным ограничениям. Это также существенно отразилось и на уровне используемых технологий. По мнению Мокира, определяющим фактором технологического консерватизма в Китае был страх правителей перед потенциально разрушительным воздействием технологических изменений на социальную стабильность [40]. В Китае, как и в других обществах, распространению технологии препятствовали многочисленные силы, особенно в городских гильдиях. Бюрократы, довольные сложившимся статус-кво, боялись возникновения социальных конфликтов [6, с. 32]. Пример технологического и, следовательно, экономического застоя в Китае легко объяснить с помощью предложенной концепции эффективности рыночного процесса. В данном случае неэффективные институциональные ограничения создали мультипликативный эффект свертывания обменов. Хотя в примере с Китаем, видимо, отсутствовала явная

асимметрия обменов, что значительно упрощает выводы.

Мы не всегда можем дать правильную характеристику институтам относительно того, препятствуют ли они в конкретных исторических условиях обмену или нет. Примером такого института могут служить гильдии средневековья. Гильдии не всегда способствовали росту распределительных коалиций и снижению конкуренции и эффективности. На определенном этапе экономического развития гильдии были единственным способом институциональной адаптации. Историческое доказательство, предложенное А. Грифом, указывает на то, что в период Коммерческой революции такой институт, как купеческая гильдия, поддерживал расширение торговли. Купеческая гильдия была условием расширения торговли, ее появление не было вызвано новыми прибылями от торговли. Более того, время возникновения гильдии и, следовательно, расширения торговли было определено социальными и политическими факторами [36].

Культура и система традиционных институтов, имеющих в обществе, часто используются как объяснение успешного (неуспешного) экономического развития. Хотя не всегда можно принимать такое объяснение как достаточное для построения теорий качественной динамики социальных систем. Многие объяснения японского экономического роста приписывают его главным образом особому характеру японской культуры или самих японцев. Однако особый характер японской культуры и менталитета долгое время не позволял достигать японской экономике каких-либо значительных успехов, консервируя архаическое производство и вопиющую бедность. Западных путешественников в середине XIX в. часто поражала крайняя бедность народа и то, сколько семей нищета толкала на детоубийство. Хотя уровень грамотности был достаточно высоким (по стандар-

там бедных обществ того времени) и общество в определенных отношениях прогрессировало, оно было поразительно слабым как в технологическом, так и в военном отношении [16, с. 230].

Концепция зависимости от предшествующего пути развития (path dependence) также объясняет, почему в некоторых обществах с повторяющейся устойчивостью элиты (в первую очередь политические) выбирают из возможных альтернатив экономической политики наимудшие. Исторические примеры такого положения дел можно найти у большинства современных экономических историков, в частности у нобелевского лауреата Д. Норта [42, р. 366], рассматривающего случаи выбора неэффективной политики на протяжении почти четырех столетий в Испании.

Процесс институциональной трансформации, безусловно, является как эволюционным, так и исторически обусловленным. В экономике роль генов выполняют институты. Это соответствует традиционному эволюционному подходу в экономической теории, хотя чаще рассматриваются в этой роли не институты, а рутины. Под рутинami Р. Нельсон и С. Уинтер понимают все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены — в биологической эволюционной теории [14, с. 31]. Если допустить широкую трактовку «образов поведения фирм» как правил, структурирующих повторяющиеся взаимодействия, то вывод относительно генов и рутин можно спроецировать и на институты.

Если под экономической эволюцией понимать процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов [8, с. 9], то модель «эффекта бутылочного горлышка» дает релевантное объяснение процесса институциональной трансформации.

Важность последовательности исторических событий может быть объяснена с использованием моделей «эффекта бутылочного горлышка» (bottleneck effect) и «эффекта основателя» (founder effect). В биологии эффект бутылочного горлышка и эффект основателя используются как частные случаи более общей проблемы «дрейфа генов»<sup>7</sup>. Если провести аналогию между «дрейфом генов» в биологии и процессами в социальной и экономической жизни, то аналогом будут масштабные институциональные изменения. Согласно эффекту бутылочного горлышка (т.е. очень маленькой популяции), можно наиболее вероятно говорить о возникновении нового вида, когда мутация закрепляется с течением в поколениях. Малые популяции — гораздо более вероятные кандидаты на микроэволюцию и видообразование, чем большие, потому что в больших популяциях редко какая мутация просто так закрепляется. Иными словами — если вид процветает, имеет много особей и размножается хорошо — то ему, чтобы «эволюционировать», нужно гораздо больше времени (миллионы поколений), чем виду, число особей которого мало и которому плохо живется (потребуется гораздо меньше поколений) [1, с. 128]. Те признаки, которые были присущи малой популяции (в момент прохождения точки «бутылочного горлышка», с большей вероятностью будут мультиплицированы в последующем развитии популяции (рис. 2). Следовательно, возникающие многочисленные популяции воспроизводят генетическую структуру их основателей. Это явление американский зоолог Э. Майр, один из основоположников синтетической теории эволюции, назвал эффектом основателя [9; 37].

<sup>7</sup> Автор благодарит П.М. Бородину (Новосибирский государственный университет) за консультацию относительно разработки данного вопроса в современной биологии.

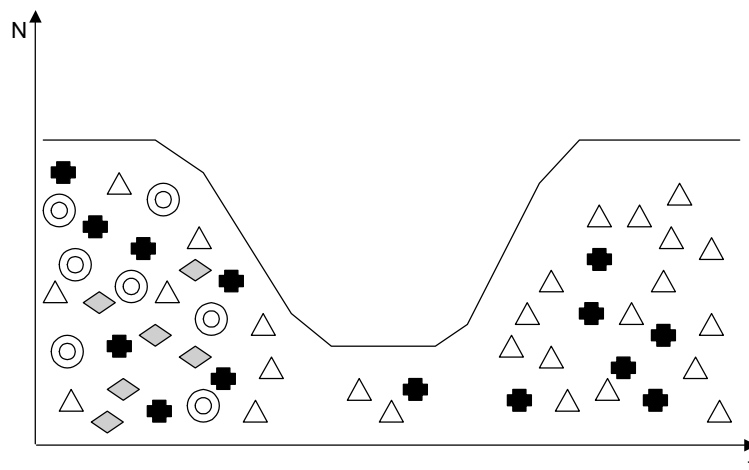


Рис. 2. Эффект бутылочного горлышка:  
 $N$  — количество групп интересов, включенных  
 в действие того или иного института;  $t$  — время

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к так называемому трансформационному кризису [20]. Во время этого кризиса резко сокращается количество обменов в экономике и происходит так называемая деинституционализация. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен эффекту бутылочного горлышка в биологии и, следовательно, может быть назван таким же эффектом при описании экономических процессов. Институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются для нового, т.е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы, и приобретают особое значение для дальнейшего развития этой системы. Здесь вступает в действие эффект основателя. Следовательно, очень трудно изменить вектор экономического развития системы, только что прошедшей через бутылочное горлышко. Если набор институтов вследствие случайных или незначительных<sup>8</sup> историчес-

ких событий оказался сравнительно неэффективным (в смысле эффективности рыночного процесса), то система будет воспроизводить эти неэффективные состояния, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к эффекту бутылочного горлышка.

## VII

Примером отбора неэффективных рыночных институтов служат экономики большинства латиноамериканских стран, которые всей своей историей в XX в. показали, что может произойти в результате «неблагоприятного отбора» институтов и действия групп специальных интересов, которые, по выражению М. Олсона, ведут к социальному склерозу [18]. В этой связи особый интерес представляют исследования Э. де Сото, посвященные такому феномену как современный меркантилизм [21; 22].

Информационная асимметрия, создаваемая государством, группой специальных интересов или иным «дестабилизирующим фактором», приводит к неблагоприятному изменению вектора отбора. Поэтому при формировании программ реформирования различных отраслей экономики необходимо учитывать факт нейтральности рынка. В условиях асимметрии распределения стиму-

<sup>8</sup> Б. Артур определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчёт, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо [25, р. 117].

лов и информации рынок будет мультипликативно воспроизводить неэффективные ситуации (т.е. внедрение рыночных механизмов при соответствующих неэффективных институциональных ограничениях приведет либо к консервации неэффективных обменов при наличии принуждения со стороны групп специальных интересов, либо — при отсутствии принуждения — к свертыванию обменов и закрытию рынков), которые могут быть преодолены в процессе эволюции общества и в процессе обучения (не путать с образованием) акторов, которые являются представителями того самого населения, для блага которого и задуманы все реформы.

Согласно М. Олсону, лучшее, что может сделать общество для повышения своего благосостояния, — приобрести больше знаний. Это, в свою очередь, означает, что действительно очень важно, чтобы экономисты внутри и вне правительства правильно понимали реальное положение вещей. Когда мы ошибаемся, мы приносим много вреда. Когда мы правы и вносим ясность, необходимую для противостояния особым интересам и шарлатанам, мы делаем важный вклад в устранение бедности и прогресс человечества [17, с. 362]. Поэтому открытое обсуждение идей, не укладываемых в рамки господствующей ортодоксии, несет благую функцию — приобретения знаний для правильного понимания реального положения вещей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика. М.: Мир, 1988.
2. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 94.
3. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
4. Вольчик В.В. Индивидуализация собственности: институциональные условия и модели становления в аграрной сфере: Автореф. ... дис. канд. эконом. наук. Ростов н/Д, 1997.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000.
7. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М., 1995.
8. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. Экономические науки. 2001. № 2.
9. Майр Э. Зоологический вид и эволюция. М.: Мир, 1968.
10. Менгер К. Основания политической экономики // Австрийская школа в политической экономике: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.
11. Мизес Л. Социализм. М., 1994.
12. Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 2000.
13. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000.
14. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
16. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск: Экспресс, 1998.
17. Олсон М. Крупные банкноты остаются лежать на дороге: почему одни страны богаты, а другие бедны // Эковест. 2001. Вып. 2. № 4.
18. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.
19. Полани М. Личностное знание. М., 1982.
20. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». М.: Наука, 2000. С. 31–54.
21. Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.
22. Сото Э. Иной путь. М., 1995.
23. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000.
24. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институ-

- циональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
25. *Arthur W.B.* Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. Mar., 1989. V. 99. № 394. P. 116–131.
26. *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
27. *Cowan R.* Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // *The Journal of Economic History*. Sep., 1990. V. 50. № 3. P. 541–567.
28. *Cowan R.* Tortoises and Hares: Choice Among Technologies of Unknown Merit // *The Economic Journal*. Jul., 1991. V. 101. № 407. P. 801–814.
29. *David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // *The American Economic Review*. May, 1985. V. 75. № 2. P. 332–337.
30. *David P.A.* Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics' / Economics Department, Working Paper № 00-011. 2000. Stanford, CA, 2000.
31. *Dosi G.* Opportunities, Incentives and the Collective Patterns of Technological Change // *The Economic Journal*. Sep., 1997. V. 107. № 444. P. 1530–1547.
32. *Dosi G.* Sources, Procedures, and Micro-economic Effects of Innovation // *Journal of Economic Literature*. Sep., 1988. V. 26. № 3. P. 1120–1171.
33. *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
34. *Greif A.* Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *The Journal of Political Economy*. Oct., 1994. P. 912–950.
35. *Greif A.* Historical and Comparative Institutional Analysis // *The American Economic Review*. May, 1998. V. 88. № 2. P. 80–84.
36. *Greif A.* Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution // *The American Economic Review*. 1992. V. 82. № 2. P. 128–133.
37. *Mayr E.* Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1988.
38. *Mokyr J.* Punctuated Equilibria and Technological Progress // *The American Economic Review*. May, 1990. V. 80. № 2. P. 350–354.
39. *Mokyr J.* Technological Inertia in Economic History // *The Journal of Economic History*. Jun., 1992. V. 52. № 2. P. 325–338.
40. *Mokyr J.* The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. N.Y.: Oxford University Press, 1990.
41. *Nelson R.R.* Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*. 2002. V. 12. № 1. P. 26.
42. *North D.C.* Economic Performance Through Time // *The American Economic Review*. Jun., 1994. V. 84. № 3. P. 359–368.

## ТИПОЛОГИЯ СИСТЕМЫ ФУНКЦИЙ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ФОРМЫ ЕЕ ВЫРАЖЕНИЯ

У.Ж. АЛИЕВ

профессор, университет «Туран», Алма-  
ты, Республика Казахстан

**Л**ЮБАЯ наука свое содержание выражает через систему социальных функций, выполняемых ею. Это утверждение справедливо и по отношению к такой базовой экономической дисциплине, как теоретическая экономика.

Под *функцией* теоретической экономики понимается не только один из ключевых элементов ее дисциплинарной структуры, но и служебная роль, назначение и «поведение» ее как науки. Другими словами, функция есть *реализация на деле предмета теоретической экономики, т.е. способ существования и обнаружения ее предмета* (более подробно см.: [4]).

Надо сказать, что проблема системы функций теоретической экономики (а в ее рамках — политической экономики и экономикса, а также ныне преподаваемой экономической теории) до сих пор не стала полноценным объектом (и предметом) специальных исследований в виде диссертационных или монографических работ. Этому способствовало распространенное негласное мнение о функциях теоретической экономики как о чем-то малозначащем, не заслуживающем особого внимания. Применительно к различным ее направлениям они рассматривались вскользь в связи с другими проблемами данной науки [11, гл. 2], причем основной акцент был сделан на практическую ее функцию. В 1980 г. в Киеве проходила республиканская научная конференция на тему «Развитие экономической теории и усиление ее практической функции», а чуть позже была опубликована монография, посвященная рассмотрению данной функции науки [7].

Вопрос о функциях этой науки долгое время даже выпадал из учебной программы и учебников. Тем самым не учитывался тот факт, что *система теоретико-экономического знания, как и*

*предмет-оригинал, ею отражаемый, обретают смысл и жизненность только благодаря их функционированию.* В результате мы имели низкую отдачу и эффективность от теоретической экономики в виде политической экономики (как научной, так и учебной дисциплины), что явилось еще в середине 1980-х гг. предметом заслуженной критики со стороны отдельных исследователей и практиков<sup>1</sup>. Но, как говорится, по существу, «воз и ныне там».

Проблема функций теоретической экономики актуализируется в связи с общей тенденцией повышения социальной роли науки вообще и экономической науки в частности в условиях глобализации макрохозяйственных отношений, а также перехода постсоветских государств из одного системного качества в другое и явно недостаточной реализации потенциальных возможностей теоретической экономики в исследовательско-познавательной, хозяйственной и учебно-образовательной практике. В этой связи прежде всего вопрос о функциях теоретической экономики должен занять подобающее место как в собственно научно-исследовательском, так и в учебно-образовательном процессе. При этом следует особо отметить, что главную трудность в данном вопро-

се составляет неразработанность методологии *систематизации* функций теоретической экономики, по которой в литературе имеются самые противоречивые суждения.

Прежде всего, следует отметить, что в научной и учебной литературе до сих пор имеется факт *подмены* понятия «функция» понятиями «цель», «задача», «роль», т.е. вместо «функции науки», в данном случае теоретической экономики, оперируют формулами типа «цель науки», «задача науки», «роль науки». Во избежание терминологической путаницы и для соблюдения понятийно-категориальной чистоты вышеуказанный терминологический ряд науки следует соотнести так: «*функция — цель — задача*» (или же «*функции — цели — задачи*») науки. Иначе говоря, задачи «подчиняются» целям, а цели — функциям науки, т.е. функции науки (объективный процесс развертывания предметного знания) определяют ее цели (субъективный процесс целеполагания), а цели — ее задачи. При этом основные функции науки, как правило, реализуются в более частных ее функциях, которые являются подфункциями науки.

В литературе есть мнение, согласно которому теоретическая экономика выполняет лишь *одну* функцию — функцию *дескриптивную*, т.е. *описания* реальной экономики и ее взаимосвязей. Данная точка зрения распространена, главным образом, среди представителей экономикса. Это, безусловно, крайне куцая трактовка функции данной научной дисциплины, которая является результатом недоучета положений науковедения, в частности общей дисциплинарной теории науки, согласно которой любая научная дисциплина «работает» на деле, выполняя систему функций.

Кстати, среди экономистов советского периода было распространено мнение о том, что экономикс якобы выполняет только так называемую апологетическую функцию, т.е. функцию защиты

<sup>1</sup> В частности, автору данной работы посчастливилось направить в 1986 г. авторскому коллективу готовившегося тогда учебника по политэкономии через журнал «Экономические науки», который организовал дискуссию по проблемам этой науки, свои разработки по теории предмета, метода и функций политической экономики, где была дана развернутая система функций политической экономики и, самое главное, была обоснована идея о том, что последняя должна занять достойное место в научной и особенно учебной литературе (см.: [3]). Данная рекомендация в определенной мере получила впоследствии отражение в учебнике политэкономии под ред. В.А. Медведева и О.И. Ожерельева, изданном в 1988 г.

устоев буржуазного общества. Мы считаем, что данный подход, отказывая экономиксу в какой-либо научности, односторонне утрирует его «защитную» функцию, которую выполняла и выполняет в той или иной мере любая наука, любая теория, в том числе и достоянная «политическая экономия» марксистского направления.

Более распространен *двухфункциональный* подход к теоретической экономике: в одном случае указывают на мировоззренческую и практическую ее функции, в другом — на познавательную и идеологическую, в третьем — на познавательную и хозяйственно-практическую, в четвертом — на идеологическую и практическую, в пятом — на методологическую и практическую и т.д. и т.п. Представляется, что и данный подход к системе функций теоретической экономики является бессистемным, не обоснованным с позиции общей дисциплинарной теории науки. Здесь, в частности, смешиваются функции науки с ее подфункциями, о чем пойдет речь позже.

Более близким к истине является, на наш взгляд, *трехфункциональный* подход к теоретической экономике, который также распространен в литературе: в одном случае — познавательно-теоретический, идеологический, хозяйственно-практический, а в другом — познавательный, методологический, практический и т.д. Надо заметить, что и этот подход не безупречен с точки зрения соотношения понятий «функция» и «подфункция» науки, т.е. в данном случае функции (например, практическая) и ее подфункции (например, идеологическо-практическая) рассматриваются как равнозначные, равноправные, чего нельзя допускать.

Наконец, в литературе имеется и *четырефункциональный* подход к функциям данной науки: познавательно-эвристическая, практическая, методологическая, идеологическая [1, с. 8–14] или же познавательная, методологическая,

критическая, практическая функции [15, с. 14–15]. Следует отметить отсутствие системности и этого подхода с позиции путаницы функций и подфункций науки, а также названия (наименования) самих этих функций.

Резюмируя все указанные подходы и трактовки функций теоретической экономики, можно сделать вывод о том, что все они суть результат отсутствия серьезных методологических разработок *теории функций* науки как таковой и теоретической экономики в частности.

Не вдаваясь в дискуссию, отметим, что в методологическом плане систематизация функций теоретической экономики (как и всякой науки) должна, на наш взгляд, опираться на основные *виды* человеческой деятельности, куда входит и наука как специфическая социально-духовная и интеллектуально-информационная система: познавательная, оценочная, практически-преобразующая. Кроме того, следует также учесть и реальное место и положение, которое занимает теоретическая экономика в системе наук вообще, в системе гуманитарных наук, в системе собственно экономических наук. Эти методологические подходы позволяют выделить следующие *три основные функции* теоретической экономики: гносеологическую (познавательную), аксиологическую (оценочную) и праксиологическую (прикладную). В свою очередь, последние реализуются через соответствующие *подфункции* по принципу «*дерева функций*».

*Гносеологическую* (познавательную) функцию теоретической экономика выполняет посредством ряда подфункций:

- а) описание экономических явлений и процессов; это так называемая «*дескриптивная*» подфункция, являющаяся результатом метода феноменализма и дающая «описание-знание»;
- б) раскрытие сущности экономических явлений и процессов путем построения экономических кате-

горий и выявления экономических законов, регулирующих функционирование и развитие экономических отношений; это результат использования метода эссенциализма, дающего «сущность-знание»;

- в) развернутое объяснение экономической действительности как единства сущности и явления; это «позитивная» подфункция науки, дающая позитивное (положительное), объективное, действительностное знание, или «объяснение-знание». В результате выполнения этой функции в единстве трех ее подфункций создается научная теоретико-экономическая картина исследуемого объекта (предмета).

Всякий акт познания определенного объекта (предмета) невозможен без *аксиологической* (оценочной) деятельности человека. Акт оценки имплицитно присущ человеку изначально объективно, хотя он получает вполне субъективную форму выражения. Оценка познаваемого объекта (предмета) субъектами теоретической экономики осуществляется с помощью таких понятий, как «объективно — субъективно», «истинно — ложно», «прогрессивно — регрессивно», «справедливо — несправедливо», «рационально — нерационально», «выгодно — невыгодно», «нравится (по нраву) — не нравится (не по нраву)», «добро — зло», «вредно — не вредно», «опасно — не опасно», «хорошо — плохо» и т.д. и т.п.

При этом если учесть, что «сердцевиной» экономических отношений являются *экономические интересы* каждого субъекта этих отношений по поводу определенного экономического объекта, которые (интересы) сплошь и рядом не совпадают, то можно себе представить возможность и реальность бесконечного количества комбинаций диалектики вышеуказанных парных оценочных категорий в действительной соци-

ально-экономической жизни общества, каждого индивида и локального социума. Поэтому не бывает в принципе и в действительности так называемого «стороннего», «бесстрастного», «безынтересового» познания без какой-либо оценки познаваемого феномена (реального факта, научного факта). Кроме того, нельзя забывать «изначальную теоретическую нагруженность изучаемого факта» для исследователя (П. Фейеробенд).

Следует также учесть, что «чертовщина заключается в том, что *практически интересное* (результат аксиологической функции науки. — У.А.) и *теоретически необходимое* (результат гносеологической функции науки. — У.А.) в политической экономии (теоретической экономике. — У.А.) так далеко расходятся друг с другом, что здесь, в отличие от других наук, не находишь нужного материала» [10, с. 274]. Данный научный факт лежит в основе несовпадения теории и практики, что следует учесть и теоретикам, и практикам, которые должны беспокоиться о создании соответствующих «передаточных», «промежуточных» звеньев (превращенных форм, сказал бы политэконом) между «теоретически необходимыми» утверждениями и «практически интересными» программами и проектами общественного развития. Это особенно важно при разработке экономической политики государства в пореформенный период.

Расхождения в оценочных суждениях теоретиков и практиков иногда доходят до крайности. В свое время один из исследователей в сердцах сказал: «Теоретики обычно и с вниманием, и с пониманием относятся к практической деятельности, а вот практики к теоретической, как правило, — нет» [9, с. 230]. Этот факт еще раз был продемонстрирован в странах СНГ, особенно в пореформенный период на рубеже веков. В этой ситуации обычно «наведением мостов» между ними заняты больше теоретики, нежели практики и политики.

Все это говорит о том, что теоретическая экономика как социально-гуманитарная наука от дисциплин естественно-научного и технического циклов отличается также в известной мере своей ярко выраженной *ценностно-ориентированной* направленностью предметного содержания (особенно такая составная ее часть, как социальная экономия), являющейся высшей формой оценочного отношения человека к действительности. Аксиологический императив функций теоретической экономики осуществляется посредством следующих подфункций: критической (критицизм, конструктивно-деловая критика), моделирования (критика слабых сторон новых идей, работ), анимирования (способность заметить и поддержать сильные стороны идей, работы), оппонирования, классово-оценочной, социально-гуманистической, мировоззренческой.

Деятельность человека и общества, как известно, не ограничивается процессом познания и оценки действительности. Последний осуществляется ради главной сферы (вида) деятельности субъекта — прикладной, т.е. практически-преобразующей. В свою очередь, практически-преобразующая деятельность человека и общества разнонаправленна и многогранна, так как сама общественная практика многообразна, многовекторна. Это обстоятельство лежит в основе расчленения нами единой *праксиологической* (нормативной)<sup>2</sup> функции теоретической экономики на ряд подфункций: методологическо-практическую (например, выработка методологии исследования предмета, разработка научно-исследовательских программ и пути их реализации), конструк-

торско-практическую (например, разработка экономических докторин, концепций, программ, проектов), хозяйственно-практическую (например, разработка хозяйственных инструкций, методик, бизнес-планов, технологий и механизмов реализации экономических решений), образовательно-воспитательную (подготовка квалифицированных кадров и формирование культуры экономического мышления), прогностическую (предсказательную), апологетическую (защита тех или иных теоретических конструкций, парадигм, устоев общества, интересов отдельных классов, стратов, групп людей).

Следует обратить внимание на ряд важных моментов: во-первых, направленность социальных функций теоретической экономики зависит от того, какую экономическую систему она «обслуживает» и чьи интересы она выражает. Так, хрематистическо-каталлактическая линия теоретической экономики, превратившаяся впоследствии в «Есопо-тикс», преследуя, по существу, узкопрагматическую цель, выполняет, главным образом, функцию защиты устоев рыночного порядка, а функционирование марксистско-ленинской линии теоретической экономики в условиях капитализма имело революционно-критическую направленность: вскрывая экономические закономерности функционирования и развития буржуазного общества, она служила теоретической основой революционного его преобразования в общество социалистическое. В эпоху социализма функционирование теоретической экономики имело ярко выраженную апологетическую направленность: защита интересов «государственного социализма», а кое-где — «казарменного социализма» от всех иных, «несоциалистических» ценностей, потенциально ставя и отчасти реализуя и созидательные задачи.

Во-вторых, исторически на том или ином этапе развития того или иного

<sup>2</sup> Праксиология, согласно А.Ф. Мизесу, есть наука о человеческом поведении (см.: [14, с. 203]); «праксиология, по Т. Котарбинскому, — это общая теория эффективной («исправной») организации человеческой деятельности (см.: [8, с. 51]).

общества на передний план может объективно выдвигаться то одна, то другая функция или подфункция теоретической экономики как науки: применительно к странам СНГ, и Республике Казахстан в том числе, весьма актуальными и в настоящее время являются все три функции теоретической экономики без исключения, хотя реалии пореформенного периода актуализируют вначале познавательную и оценочную ее функции, а позже — прaksiологическую.

В-третьих, подход к различным функциям и подфункциям должен быть диалектическим. В свое время возрастание роли хозяйственно-практической подфункции теоретической экономики в бытность СССР стали понимать так, что якобы ее можно осуществлять за счет умаления других функций, что, к сожалению, имело место в рассуждениях отдельных ученых и практиков. Между тем речь может идти лишь об обогащении реального содержания каждой функции (и подфункции) и повышении их «отдачи» путем максимальной реализации заложенных в них внутренних потенциалов одновременно, синхронно, методом дополнительности и синергии.

Наконец, важно помнить, что каждая функция и подфункция теоретической экономики «преследуют» вполне конкретные *цели* и *задачи* по их достижению (по принципу «дерева целей»). Поэтому ни в коей мере нельзя противопоставлять различные цели и функции, а также цели и задачи науки друг другу; они взаимодополняют друг друга и истинны лишь в пределах каждой относительно самостоятельной функции и подфункции данной науки. Так, основной целью теоретической экономики в плане *гносеологической* (познавательной) ее функции является получение истинного знания о предмете исследования путем создания *научной теоретико-экономической картины* той или иной экономической системы различного уровня и масштаба. Вопрос о теоре-

тико-экономической (если шире — экономической) научной картине мира — вопрос особый, сложный и носит фундаментальный и в то же время актуальный характер, нуждающийся в специальных исследованиях, а потому в данной работе он не рассматривается, мы ограничились лишь его постановкой.

Основная цель теоретической экономики в плане *аксиологической* (оценочной) функции — формирование у людей научного социализированно-гуманистического *мировоззрения*, культивирующего принцип *мироцелостности* уникальных, неповторимых социально-экономических культур и систем. В плане *прaksiологической* функции основная цель — освоение диалектической, системно-синергетической *культуры экономического мышления и практическая ее реализация* в жизни каждого индивида, социальных групп, общества и человеческого сообщества в целом.

В свою очередь, каждая цель каждой отдельной функции (и подфункции) достигается постановкой множества более конкретных целей или задач, решение которых в конечном счете приведет к эффективной реализации всех функций и подфункций теоретической экономики, а значит, к ее функционированию и развитию как науки, научной дисциплины в рамках системы экономических, социально-гуманитарных наук в целом.

Функция науки логически предполагает такое понятие, как *«результат функционирования науки»*, выступающее заключительным элементом общей дисциплинарной модели науки.

Субъект любой науки, в том числе и теоретической экономики, независимо от степени осознания им, стремится получить определенные «научные результаты», которые носят различный характер и формы выражения. И тут возникает вопрос: каковы конкретные формы *выражения результатов функционирования теоретической экономики как науки*? Отвечая на этот вопрос,

сформулируем главный методологический подход к его освещению: определение форм выражения результатов функционирования теоретической экономики будет осуществляться исходя из специфики каждой функции, а иногда и отдельной подфункции, выполняемой данной научной дисциплиной. Впрочем, в идеале и тут применим принцип «дерева результатов», но это в том случае, когда вопрос о функции науки будет подвергнут углубленному и всестороннему исследованию, каковую задачу данная статья не преследует.

Предварительно заметим, что теоретическая экономика в рамках каждой своей функции имеет вполне определенную систему истинных и ложных, положительных и отрицательных, основных и побочных, конечных и промежуточных, потенциальных и актуальных (реальных) результатов. Последние могут «сидеть» в каждой конкретной форме выражения функционирования данной науки.

Теоретическая экономика, как и всякая подлинная наука, в рамках своей гносеологической (познавательной) функции (описание, раскрытие, объяснение экономических явлений) преследует цели служения истине как высшей ценности научного познания как такового. Результатом или формой выражения этой ценности выступают четко сформулированные подлинные, а не мнимые научные *проблемы*, выдвинутые *идеи*, *гипотезы*, *парадигмы*, разработанные *теории*, *концепции*, *модели*, открытые *законы* и *закономерности*, установленные *тенденции*, *формулы*, *постулаты*, *эффекты*, *научные факты* в исследуемых предметах и предметных областях, осуществленные субъектами этой науки (дисциплинарным научным сообществом и/или отдельным его представителем или группой лиц).

Причем разработанные теории, составляющие «несущую конструкцию», в результатах познавательной функции

теоретической экономики могут претендовать на статус *частных* теорий, *общих* теорий, *метатеорий* изучаемого предмета. В качестве примера можно привести теории социально-экономических систем, основу которых составляют социально-экономические отношения (сердцевиной которых являются отношения собственности): их можно считать частными теориями экономических систем (ЧТЭС) относительно общей теории экономических систем (ОТЭС), основу которой составляет система экономических отношений людей как таковых. Последняя, т.е. ОТЭС, в свою очередь, является составной частью более общей теории — метатеории социально-гуманитарных наук, описывающей природу и инвариантно-интегральную структуру общественного производства в целом, основу которой (метатеории) составляет «производственное отношение» в качестве родового отношения и как единство материально-производственных, духовно-производственных, родо-производственных отношений.

Таким образом, в аспекте познавательной функции теоретико-экономическое научное сообщество и отдельные его представители призваны развивать прежние («старые») и разрабатывать новые *теории предмета* (предмета-оригинала и предмета-дефиниции) своей науки. Это, как мы полагаем, будет являться *главным результатом* функционирования (наряду с другими вышеуказанными формами его выражения) теоретической экономики, рассматриваемой с точки зрения ее познавательной функции. Теоретическая «несущая конструкция» рассматриваемой науки будет составлять одновременно «остов» *теоретико-экономической научной картины предмета*, которая будет складываться и за счет других результатов ее функционирования.

Формой внешнего проявления (отражения), иначе говоря, *носителем* данного результата, являются коллективно

или индивидуально написанные научные доклады, монографии и классические (фундаментальные) учебники, а также диссертационные работы, отвечающие вышеприведенным высоким требованиям научности и познавательной ценности.

Основным результатом и формой выражения функционирования теоретической экономики в рамках ее аксиологической (оценочной) функции является сформированность у людей *научного* (точнее, *теоретического*) *мировоззрения*, которое через критическое их отношение к действительности проходит несколько этапов собственного становления — мироощущение, миросозерцание, мировосприятие, миропонимание. Под научным мировоззрением понимается такое воззрение на мир, которое опирается на научные знания, проверяется и подтверждается практикой, служит методологией познания и преобразования мира.

В этой связи, учитывая наличие по признаку степени научности (т.е. по степени адекватности отражения действительности) донаучного, ненаучного, антинаучного, непоследовательно научного, последовательно научного мировоззрения, нужно выделить особый тип мировоззрения, который грядет, как нам представляется, на смену всем вышеназванным его типам (видам) и будет формироваться в третьем тысячелетии и являться его «визитной карточкой», — это *синтетическо-синергетическое мировоззрение*, которое есть некоторый «сплав» собственно научного, философского, религиозного, мифологического, тепепатического, космологического и т.д. видов знаний и мировоззрений. Как мы полагаем, именно данный принципиально новый тип мировоззрения будет как бы «в одной упряжке» наиболее эффективно работать на создание единой *системно-синергетической картины мира*, одной из важнейших составных частей которой является рассматриваемая

здесь собственно научная картина мира, одним из «кирпичиков» которой, в свою очередь, выступает искомая предметная, т.е. теоретико-экономическая (а если шире, экономическая), картина мира.

Формирование научного мировоззрения рассматривается в качестве главного результата реализации аксиологической (оценочной) функции теоретической экономики прежде всего потому, что мировоззрение не есть простая совокупность теорий и научных фактов, гипотез и восприятий, идей и представлений о явлениях и процессах материального и духовного порядка, а есть и результат обязательной *оценки* (осознанной и/или неосознанной) конкретных явлений, процессов и вещей с точки зрения понятий добра и зла, прекрасного и безобразного, справедливого и несправедливого, эффективного и неэффективного, выгодного и невыгодного и т.д. Так, одни и те же достижения экономической науки и хозяйственной деятельности людей могут вызвать у разных субъектов экономических отношений неодинаковые, а порой прямо противоположные отношения к ним и оценки в силу того, что у людей *экономические интересы* могут не совпадать (и не совпадают), а потому эти же «достижения» могут либо служить социальному прогрессу, либо использоваться в корыстных целях отдельных лиц и групп людей, а иногда и в явно антигуманных целях.

Конечно, «ни одна конкретная наука сама по себе не есть мировоззрение, хотя каждая из них с необходимостью содержит в себе мировоззренческое начало» [16, с. 375]. И в той мере, в какой теоретическая экономика содержит в себе «мировоззренческое начало», задача состоит в усилении этого «мировоззренческого заряда» с помощью эффективной реализации ее же аксиологической (оценочной) функции со множествами подфункций.

В рамках *праксиологической* функции теоретической экономики ее *основным результатом* выступает формирование *культуры экономического* (точнее, *теоретико-экономического*) мышления у людей, причастных к этой науке профессионально или же изучивших ее хотя бы в объеме вузовского курса, и тем более у тех, кто занимается самообразованием в этой области знания. «Если разрушается мышление, — говорил еще Конфуций, — то разрушаются порядки» (цит. по [13, с. 272]).

Связь между экономическим «порядком» и экономическим «мышлением» такова. *Экономическое познание* (знание) через процедуру оценки этого же знания формирует определенную *культуру экономического мышления*, которая лежит в основе формирования соответствующего *экономического сознания*, которое, в свою очередь, детерминирует соответствующее *экономическое поведение* людей в той или иной ситуации<sup>3</sup>, а результатом экономического поведения является тот или иной *экономический порядок* (или же беспорядок). В этом плане осмелюсь утверждать, что весьма низкая культура экономического, точнее, теоретико-экономического мышления у «отцов-реформаторов» привела их к соответствующему методу праксиологизации переходных процессов — преимущественно «разрушительному», а не «созидательному» методу реформирования постсоветского общества.

В рамках данной функции теоретической экономики теперь рассмотрим, в чем же будут выражаться результаты ее функционирования в разрезе каждой ее подфункции. Результатом ее методологическо-прикладной подфункции высту-

пает выработка эффективных как с научной, так и с прикладной точки зрения *методологических инструментариев* (принципов, подходов, методов) теоретико-экономического исследования — анализа, обобщения, логики и структуры построения знаний и т.д. При этом идеалом, целевой функцией и критерием научности самих выработанных методологических инструментариев является *адекватность метода самому предмету* исследования. Именно такое состояние методологии (и метода) соответствует наиболее адекватному отражению, раскрытию и освоению искомого предмета. Выработка подобного методологического инструментария — задача архисложная, но в той же мере необходимая, к чему стремится, как правило, каждое уважающее себя научное сообщество и каждый исследователь, для которых высокие принципы и нормы *научной этики* — внутренняя ценностная установка, которой они руководствуются в любой ситуации.

Результатом функционирования теоретической экономики в плане ее идеологическо-прикладной подфункции выступают разработанные государством (вернее, его представительными органами) социальная, экономическая, а в рамках последней — промышленная, аграрная, финансово-кредитная, бюджетная, налоговая и т.д. *политика, прикладные доктрины, концепции и стратегии* развития той или иной сферы экономики, в итоге составляющие некую «идеологическую основу» практической экономической деятельности хозяйствующих субъектов и отдельных лиц. Нет особой необходимости доказывать, что от качества этих «результатов» напрямую зависит, в свою очередь, и эффективность всей последующей деятельности людей.

Результатом конструкторско-прикладной подфункции теоретической экономики являются соответствующие *программы, проекты, модели* социально-экономического развития общества

<sup>3</sup> Не случайно относительно самостоятельным направлением современной теоретической экономической мысли является формирующаяся нынче «поведенческая экономика».

и отдельных его секторов, а также укрупненные *механизмы* (или «социальные технологии») их практической реализации, которые включают в себя соответствующие организационные, управленческие, финансовые, правовые, образовательные и т.д. механизмы.

Под *конструкторами* (точнее, «социальными конструкторами») в данном случае подразумеваются государственные чиновники высшего эшелона — аппарат президента и вместе с ним правительство, парламент страны, которые призваны разрабатывать «конструкции социальных устройств, технологии их преобразований» на основе прочно усвоенного ими всего наличного теоретико-экономического арсенала знаний об этих «социальных устройствах», их законах (закономерностях) функционирования и развития, конкретных механизмах их преобразования, т.е. на основе творческого использования научных изысканий *теоретиков* (а если шире — научного мира в целом).

Отсюда очевидно, насколько важна профессиональная компетентность этих «социальных конструкторов», которые, хотя того или нет, осознают это или нет, нравятся им или нет, обязаны все-таки приобщиться к источникам теоретико-экономического знания по своему понятию, статусу и «назначению», от чего напрямую зависит эффективность реализации рассматриваемой подфункции теоретической экономики как науки — «конструкторско-прикладной».

В плане хозяйственно-прикладной подфункции теоретической экономики результатом ее функционирования выступают разработанные конкретные механизмы хозяйствования субъектов экономических отношений, а именно: *планы* (в том числе бизнес-планы), *методики, инструкции, нормативы, схемы, сценарии, алгоритмы, положения, уставы* и т.д., в которых глубинные теоретико-экономические знания получают «рецептурно-операционные» формы

выражения на поверхности явлений, превращаясь в конкретно-отраслевые, функциональные, региональные (локальные) инструментальные экономические знания. Отсюда понятна значимость разработки эффективных «механизмов переложения» собственно теоретико-экономических знаний на язык хозяйственной «конкретики» с помощью «передаточных», «переходных» и «превращенных» форм, методов, способов, символов, понятий, категорий по принципу «эстафетных палочек».

В рамках образовательно-прикладной (или учебно-прикладной) подфункции теоретической экономики как научной дисциплины результатом ее функционирования является наличие *типовых и рабочих учебных планов, типовых, рабочих, авторских учебных программ, учебной и учебно-методической литературы* по данной дисциплине, по которым в учебных заведениях различного уровня осуществляется образовательный процесс и подготовка кадров.

В этом плане в странах СНГ, в том числе и в Казахстане, в последнее время сложился настоящий «бедлам» — безбрежное количество разнообразных учебных планов, программ, учебной литературы, порой не отвечающих элементарным требованиям образовательной системы, а самое главное, разработанных *без существенного, необходимого и достаточного методологического (и методического) их обоснования*, что приводит к серьезному разному в процессе подготовки высококвалифицированных специалистов не только по стране в целом, но даже и в учебных заведениях, расположенных рядом, по соседству. В связи с этим настала пора принятия серьезных и необходимых мер по упорядочению и систематизации разросшегося теоретико-экономического «образовательного хозяйства», сложившегося в России и Казахстане к настоящему времени.

И наконец, прогностическо-прикладная подфункция получает внешнюю форму выражения в сверхдолгосрочных, долгосрочных, среднесрочных, краткосрочных прогнозах, сценариях, координатах изменения, движения, развития экономических систем во времени и пространстве.

Субъекты хозяйственно-прикладной и образовательно-прикладной подфункций теоретической экономики (да и любой науки) можно именовать *эксплуатационщиками*, которые так или иначе связаны как с теоретиками, так и с конструкторами. Но как налажена эта связь у нас сегодня?

Реальная «связь» такова: между теоретиками (научным миром), конструкторами

(правительством и парламентом, создающим «конструкцию» социальных преобразований) и эксплуатационщиками (структурными звеньями общества, в том числе хозяйствующими субъектами и каждым отдельным человеком) есть существенная рассогласованность по принципу «*Лебедь* (теоретики) рвется в облака, *Рак* (конструкторы) пятится назад, *Щука* (эксплуатационщики) тянет в воду». А хотелось бы, чтобы все они (три социальных персонажа) работали «в одной упряжке», причем очень профессионально, каждый на своем месте и вместе по принципу «эстафеты» и синергии. Система результатов функционирования теоретической экономики представлена в таблице.

**Система функций и формы выражения научных результатов функционирования теоретической экономики**

| №   | Функции и подфункции теоретической экономики             | Формализованный научный результат                                                                                                                                                                       | Формы внешнего выражения научного результата                                                                                                                                                                    |
|-----|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | <i>Гносеологическая</i> (познавательная) функция         | Идея, гипотеза, теория, закон, эффект, формула, принцип, коэффициент, постулат, научный факт, научная концепция, модель                                                                                 | Диссертации, научные монографии, статьи и доклады, научные сообщения и тезисы, классические учебники                                                                                                            |
| 2   | <i>Аксиологическая</i> (оценочная) функция               | Закономерности, тенденции, динамика, научное мировоззрение каждого индивида и социума, неформализованное «личностное оценочное знание» каждого и «имплицитное коллективное знание»                      | Диссертации, научные монографии, статьи и доклады, отчеты о НИР, справочники (в том числе статистические и аналитические), публичные оценочные выступления на научных форумах и в средствах массовой информации |
| 3   | <i>Праксиологическая</i> (нормативно-прикладная) функция | Культура научного экономического (теоретико-экономического) мышления и сознания                                                                                                                         | Характер, формы, нормы и степень «научного» поведения и коммуникации субъектов                                                                                                                                  |
| 3.1 | Методологическо-прикладная подфункция                    | Методология: принципы, методы, подходы, рекомендации                                                                                                                                                    | Логика и структура построения теоретико-экономического знания для различных целей                                                                                                                               |
| 3.2 | Идеологическо-прикладная подфункция                      | Национальная экономическая идея (доктрина), например, идеология перехода от тоталитарно-плановой экономической системы к рыночной экономической системе, идеология внутрисистемных экономических реформ | Декларация о суверенитете, конституция страны, новый экономический курс государства                                                                                                                             |

**Система функций и формы выражения научных результатов функционирования теоретической экономики (окончание)**

| №   | Функции и под-функции теоретической экономики      | Формализованный научный результат                                                                                                                                                    | Формы внешнего выражения научного результата                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3 | Конструкторско-прикладная под-функция              | Государственная экономическая политика, прикладные концепции и стратегии развития общества, в том числе государственная политика и концепции рыночных реформ в постсоветских странах | Государственная программа социально-экономических преобразований общества (например, Программа 500, Программа-2030 РК), его различных сфер, отраслей и регионов, индикативное планирование, проекты, законодательные и другие нормативно-правовые документы                                                                |
| 3.4 | Хозяйственно-прикладная под-функция                | Механизмы и технологии хозяйствования                                                                                                                                                | Положения, уставы, планы, методики, инструкции, нормативы, схемы, сценарии, алгоритмы, проекты; организация, менеджмент и маркетинг инновационного типа; эксперимент                                                                                                                                                       |
| 3.5 | Образовательно-прикладная под-функция              | Концепции, стратегии, методики, технологии экономического (в том числе теоретико-экономического) образования, обучения и воспитания                                                  | Образовательная специальность по теоретической экономике, типовые и рабочие учебные планы, типовые, рабочие и авторские (индивидуальные) учебные программы и учебники, учебно-методическая и справочная литература, демонстрационные учебные материалы, институт (курсы) повышения квалификации по теоретической экономике |
| 3.6 | Исследовательско-прикладная подфункция             | Парадигмы, стратегии, проблемы, темы, методики и технологии теоретико-экономического исследования                                                                                    | Исследовательские программы теоретико-экономических научных сообществ и отдельных их субъектов, научная специальность, аспирантура, докторантура, соискательство, диссертационный совет                                                                                                                                    |
| 3.7 | Прогностическо-прикладная под-функция              | Модели, сценарии, варианты функционирования и развития экономических систем в будущем (ближайшем, обозримом, далеком)                                                                | Доклады, научные записки с прогнозными оценками будущего (по типу «докладов Римского клуба»)                                                                                                                                                                                                                               |
| 4   | <i>Синтез трех функций</i> теоретической экономики | Теоретико-экономическая мета-теория, научная теоретико-экономическая картина мира (экономической системы)                                                                            | Коллективная научная монография теоретико-экономического дисциплинарного научного сообщества, синтетическое научное сообщение парадигмального характера                                                                                                                                                                    |

В заключительной части рассуждений по поводу результатов функционирования теоретической экономики следует обратить внимание на такой важный вопрос, как *критерии научности науки*. Речь идет о критериях признания той или иной области научного зна-

ния в качестве полноценной самостоятельной науки, в данном случае теоретической экономики.

В свое время, отвечая на этот вопрос, выдающийся математик Б. Больцано полагал центральным критерием науки *наличие учебника*. «Если выразить суть

его позиции, то следует сказать, что для него лишь то знание есть наука, которое имеет учебник» [12, с. 214]. Не вдаваясь в подробности, по существу вопроса выскажем свое собственное мнение.

Анализ истории множества развитых наук позволяет сделать следующее утверждение: чтобы то или иное знание впоследствии превратилось в «науку» в собственном значении этого слова (понятия), оно проходит несколько этапов институционализации — вначале попадает в объект «исследовательской области» (формой «озвучивания» которой являются статьи), позже — «проблемной области» (научные доклады), затем — «предметной области» (научные книги и монографии), после — на страницы учебников (отсюда наука начинает выполнять функцию «научения», которая следует за другой ее функцией — «исследования»).

Да, в этом ряду *учебник* есть достаточно весомый критерий «научности» той или иной науки, дисциплины, но не самый высший. Это потому, что в зависимости от степени распространенности данной конкретной научной дисциплины ее могут изучать люди различных специальностей и рода деятельности. Например, ту же теоретическую экономику (раньше в виде политэкономии, в настоящее время — экономической теории) изучают студенты всех вузов: инженеры, педагоги, аграрники и т.д. Поэтому вопрос состоит в том, *в качестве чего* изучают эту дисциплину — теоретическую экономику — *представители самой экономической науки*, куда входит данная дисциплина? В качестве одной из рядовых, хотя и важных, *дисциплин* или же в качестве особой *специальности*, точнее, образовательной специальности, по которой в университетах готовят специалистов высшей квалификации — экономистов-теоретиков (раньше политэкономов, ныне по экономической теории)? Отсюда, на наш взгляд, наличие особой *образовательной спе-*

*циальности* по данной научной дисциплине и есть более высший критерий «научности» любой науки, в том числе и рассматриваемой здесь теоретической экономики.

В этом плане теоретическая экономика приобрела статус образовательной специальности в «Номенклатуре (классификаторе) специальностей...» и России, и Казахстана в течение 5–6 лет 1990-х гг., но, к сожалению, в последний момент была заменена той же экономической теорией. И поэтому, анализируя проблему результатов функционирования и «научности» теоретической экономики, еще раз подчеркнем необходимость и обоснованность возвращения ей статуса образовательной специальности, включив в «Номенклатуру» специальностей высшего образования РФ и РК, по которой будут готовиться специалисты высшей квалификации — экономисты-теоретики.

Вместе с тем приобретение теоретической экономикой (и любой другой наукой) статуса образовательной специальности еще не есть высший критерий ее «научности». Как мы полагаем, таким критерием может быть только придание данной (и любой другой) науке статуса *научной специальности*, по которой обучаются аспиранты и докторанты и присуждается степень кандидата и доктора наук.

В качестве доказательства данного утверждения можно привести пример с журналистикой как определенной областью научного знания. Журналистика в настоящее время существует только в качестве образовательной специальности, по которой готовят журналистов. Но сколько бы ни бились ее представители, они еще не добились, чтобы журналистика стала и научной специальностью, по которой присуждаются ученые степени кандидата и доктора наук. Последние им присуждаются либо по филологическим, либо по историческим наукам, но только не по журналистике. Следова-

тельно, о полноценной «научности» журналистики еще рано говорить.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что еще более высшим критерием «научности» теоретической экономики выступает приобретение ею статуса *научной специальности* в соответствующих «Номенклатурах...» России и Казахстана вместо сегодняшней «экономической теории» (см. более подробно: [2, с. 240–253; 5, с. 49–51]).

Наличие «*научных школ*» — этого научного сообщества преимущественно формально-институционального типа с некоторым элементом неформального типа организации и коммуникации под общим руководством *лидера* по данной научной дисциплине и специальности (образовательной и научной) — есть, по нашему мнению, еще более весомый критерий «научности» той или иной науки, в данном случае — теоретической экономики. И в этом плане теоретико-экономическому научному сообществу Республики Казахстан пока еще особо нечем похвастаться: полноценная, подлинная теоретико-экономическая научная школа в Казахстане только формируется, и на становление последней, в свою очередь, окажет весьма благотворное влияние скорейшее приобретение ею статуса как *образовательной*, так и *научной* специальности.

Тем не менее наличие учебника, специальности (образовательной, научной) и научных школ по теоретической экономике (любой другой науке) есть все же, по нашему мнению, *формально-институциональный* критерий ее «научности». Высшим же *предметно-содержательным* критерием «научности», как говорил Т. Парсонс, «...является состояние ее систематической теории» (цит. по: [6, с. 30]), т.е. наука как *система теорий*.

Эти два критерия, как нам представляется, характеризуют два различных, хотя и взаимосвязанных аспекта феномена «научности» науки: наука как сис-

тема теории — это есть «внутреннее совершенство науки» (А. Эйнштейн), а наличие учебника, образовательной, научной специальностей и научных школ — «внешнее оправдание науки» (А. Эйнштейн). Отсюда, видимо, *подлинным, самым высшим и адекватным критерием* научности теоретической экономики является наличие как первого, так и второго компонента (составляющей) науки — *предметно-содержательного и формально-институционального*.

Синтезируя все сказанное, можно резюмировать следующим образом: основным собственно научным результатом и формой выражения функционирования теоретической экономики как науки является *научная теоретико-экономическая картина мира*, к созданию которой стремится (хочет того или нет, осознает это или нет) мировое теоретико-экономическое научное сообщество, в результаты исследовательской деятельности которого может внести свою весомую лепту как российское, так и казахстанское теоретико-экономическое научное сообщество, но при двух условиях: во-первых, при снятии *формальных* препон институционализации данной науки в качестве образовательной и научной специальности и, во-вторых, при реальном и ревностном *включении* каждого представителя теоретической экономики в творческий процесс постижения истины и служения истине — этой высшей ценности научного познания как такового.

Высшим же социальным *критерием и результатом* функционирования теоретической экономики в целом является формирование интеллектуально и духовно развитой личности, свободной индивидуальности как истинного субъекта и богатства все более осознаваемого и предполагаемого социализированно-гуманистического общества.

Таким образом, формирование *целостного* представления о функциях и формах выражения результатов функ-

ционирования теоретической экономики как научной и учебной дисциплины является важным и необходимым условием дальнейшего совершенствования научно-исследовательской, научно-инфраструктурной, идеологической, хозяйственной, организационно-управленческой, учебно-методической и культурно-воспитательной работы как факторов устойчивого социально-экономического развития и достижения человеческим обществом качественно нового состояния.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Диалектика социалистической экономики. М.: Мысль, 1981.
2. *Алиев У.Ж.* Еще раз о терминологическом обозначении теоретической составляющей экономической науки // Общество и экономика. М., 2003. № 4–5. С. 240–253.
3. *Алиев У.Ж.* Предмет, метод и функции политической экономии: Методические рекомендации. Алма-Ата: Изд-во КазГУ, 1987.
4. *Алиев У.Ж.* Теоретическая экономика: общедисциплинарная модель. Алматы: НИЦ «Гылым», 2001.
5. *Алиев У.Ж.* «Экономическая теория» или «теоретическая экономия»? // Проблемы современной экономики. СПб., 2003. № 3–4. С. 49–51.
6. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. М.: Международные отношения, 1994.
7. Законы и практическая функция политической экономии социализма / Отв. ред. Ю.Н. Пахомов. Киев: Наукова думка, 1982.
8. *Винограй Э.Г.* Общая теория организации и системно-организационный подход. Томск, 1989.
9. *Забелин И.М.* Возвращение к потомкам. М.: Мысль, 1988.
10. *Маркс К., Энгельс Ф.* Письма о «Капитале». М.: Политиздат, 1968.
11. Метод политической экономии социализма / Под ред. В.Н. Черковца, А.А. Сергеева. М.: Наука, 1980.
12. *Огурцов А.П.* Дисциплинарная структура науки. М.: Наука, 1988.
13. *Ойкен В.* Принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995.
14. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
15. Теоретическая экономика: Учебник для вузов / Под ред. У.К. Шеденова. Алматы: Актюбинск, 1998.
16. Философский энциклопедический словарь. М., 1983.

## ОТ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РЕФОРМ К «ПРЕДПРИНИМА- ТЕЛЬСКОЙ» МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВА: ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАН

*С.В. НАУМОВ*

участник программы академического обмена Американских Советов по международному образованию MPA Program, Valdosta State University, GA, USA

---

Research for this article was supported in part by the Junior Faculty Development Program, which is funded by the Bureau of Educational and Cultural Affairs of the US Department of State, under authority of the Fulbright-Hays Act of 1961 as amended, and administered by American Councils for International Education. The opinions expressed herein are the author's own and do not necessarily express the views of either ECA or American Councils.

---

© Наумов С.В., 2004

**Д**ЛЯ философско-экономического диалога различных научных школ в экономике вторую половину 1980-х и начало 1990-х гг. можно считать исторической вехой на пути непрерывного поиска оптимальной модели государственного управления. Этот период характеризуется не только переосмыслением прошлого противостояния различных по своему типу административных систем в период «холодной войны» и, соответственно, появлением великого числа относительно очевидных «трансформационных» теорий. Для развития научного знания данный период важен по другой причине. В это время появляется концептуально новая постановка вопроса о будущем капиталистической системы.

В прогрессивных академических кругах вопрос «Что лучше, экономика административно-командного типа или экономика рыночного типа?» к началу 1990-х гг. практически утратил свою былую актуальность. На фоне неисчезающих социально-экономических проблем капиталистического общества вновь появилась потребность реформирования системы рыночных правил, т.е. государства в его сущностном проявлении (системы правил для ведения общих дел). Впоследствии эта же самая потребность проявилась и в постсоциалистических странах, что очередной раз продемонстрировало приверженцам абсолютно догматических теорий — на этот раз приверженцам теории неограниченного либерализма — актуальность политэкономического закона о необходимости соответствия производственных отношений производительным силам общества.

В общем виде новая постановка вопроса приняла следующую форму: «Как внедрить рынок в общественный сектор и получить при этом общественную выгоду наряду с выгодой частной?» Поиск

убедительных ответов на данный вопрос обусловил содержательное наполнение концепции «предпринимательской» модели государства, так как «предпринимательский» базис все глубже стал входить в противоречие с «непредпринимательской» надстройкой.

П. Эйзенджер [2], Р. Рейч [6], Т. Питерс [4; 5], Р. Уотерман [5], Д. Осборн [3], Т. Гэблер [3], А. Тоффлер [7] и П. Дракер [1] были первыми, кто обратил внимание на данное противоречие в современных капиталистических обществах.

Если обобщить научные взгляды данной группы ученых, то предпосылки становления «предпринимательской» модели государства сводятся к следующим пяти тезисам:

1. Государство может быть лучше. Государство — это не необходимое зло, как принято думать. Все цивилизованные общества основаны на той или иной форме государственности, отказываться от которой преждевременно. Государство есть механизм ведения общих дел. Только коллективные действия, опосредованные государством, могут адекватно противостоять коллективным, т.е. общим для большинства членов общества и в одинаковой мере, проблемам: неуправляемая преступность, неестественная бедность, безработица, необразованность, медицинская незащищенность, экологическое загрязнение и др.

2. Цивилизованное общество не может эффективно функционировать без эффективного государства. Государственные структуры индустриальной стадии развития экономики — укрупненные, централизованные бюрократические аппараты, способные обеспечивать только стандартные (одинаковые для всех) потребности, — не соответствуют потребностям постиндустриального общества, развитие экономики которого зависит от развития интеллектуальных производств.

3. Проблема низкоэффективного государства не сводится к проблеме отдельных госслужащих. Бессистемная замена одних госработников на других принципиально ничего не может усовершенствовать. Таким образом, это ложная проблема и ложная цель. Реальная проблема низкоэффективного государства состоит в низкоэффективной системе правил ведения общих дел. Совершенствование данной системы есть настоящая цель и надежный показатель последовательности любых государственных реформ.

4. Ни классические либеральные, ни классические консервативные теории не способны сегодня адекватно описывать и давать объяснение проблемам, с которыми работает современное государство. Ни приватизация, ни огосударствление не являются более единственным ключом к решению проблем современного общества. Практика экономически развитых стран показывает, что только реорганизация системы государственного управления может способствовать решению данных проблем.

5. Государственной идеологией может и должна быть идеология справедливости, органически объединяющая интересы различных социальных групп. Из этого следует, что социальная база последовательных государственных реформ не может состоять только из представителей обособленных частных интересов. Рано или поздно в истории любого общества наступает период более справедливого перераспределения убытков. Эффективная модель государства, таким образом, должна обладать средствами несилового упреждения радикальных изменений социального порядка. Для этого необходимо совершенствовать систему мотивации к общественно-полезному труду наиболее способных к государственной работе (и работе вообще) членов общества.

Впервые концептуальная трактовка понятия «предприниматель» была дана

французским экономистом Ж.-Б. Сэем примерно в 1800 г. «Предприниматель, — пишет Сэй, перемещает экономические ресурсы из одной сферы применения с пониженной рентабельностью в другую — с повышенной рентабельностью и с более высоким общим доходом» (цит. по: [1, р. 21]). Иными словами, предприниматель — это тот, кто стремится использовать ресурсы в новых организационно-технологических координатах в целях максимизации производительности и — одновременно — общего результата. Как уточняют Осборн и Гэблер, предпринимательская деятельность в общественном секторе и частном секторе не имеет сущностных различий. «Когда мы говорим о предпринимательской модели государства, мы имеем в виду структуры общественного сектора, которые *ежедневно в рабочем порядке* (выделено авторами. — С.Н.) действуют по-предпринимательски — постоянно стремятся применять имеющиеся ресурсы новым способом, чтобы повысить эффективность их использования и общий интегральный результат государственной деятельности. Многие при этом ассоциируют предпринимательство с ведением рискованных операций и поэтому предвзято относятся к понятию предпринимательской модели государства. Однако аккуратные исследования показывают, что предприниматели стремятся не к риску, а к поиску альтернатив и возможностей» [3, р. XIX–XX].

Известный автор многих работ в области экономического управления П. Дракер связывает предпринимательскую мотивацию с организационной средой, т.е. с системой ведения общих дел. Согласно Дракеру, большинство способно действовать в системе по-предпринимательски, если система структурирована так, что поощряет предпринимательское поведение, инициативу; и наоборот, большинство может превратиться в бюрократов, если орга-

низационная среда поощряет бюрократическое поведение [1, р. 178].

Примерно с середины 70-х гг. XX в. на государственном и муниципальном уровне в США начинает интенсивно разрабатываться и применяться данная концепция экономического развития (основанная на внедрении предпринимательских принципов в государственное управление), которая характеризуется в политической сфере беспрецедентным уровнем консенсуса, весьма нетипичным для американской элиты. Этот подход позволил качественно по-иному учитывать в государственных решениях разнонаправленные интересы различных экономических субъектов. По времени реформа государственного аппарата в США совпала с налоговой революцией 1978 г., когда впервые были значительно понижены налоги без существенного ухудшения качества государственного управления. Многие американские граждане и предприниматели убедились тогда, что они действительно могут содействовать экономическому развитию своих штатов и муниципальных образований посредством общественных инициатив. Как пишет П. Эйзенджер в книге с символическим названием «Восхождение предпринимательского государства», «за техническими формулировками экономистов, такими как налоговые скидки, фонды венчурного капитала, промышленные доходные облигации, налогоформирующее финансирование и инкубаторы высоких технологий, люди увидели надежду на спасение от мира неестественно суровой конкуренции и обезличенных экономических преобразований, люди увидели, что государство может стать ближе для своих граждан» [2, р. 3]. Новая административная модель представляла собой объективный ответ на тупиковый вариант экономического развития, опиравшегося в течение всего периода после второй мировой войны и до конца 1970-х гг. на селективную государствен-

ную поддержку различных отраслей и компаний.

Политика экономического развития относится к тем инициативам государства, которые ориентированы на стимулирование новых бизнес-инвестиций в определенные территориальные образования в целях непосредственного создания и сохранения рабочих мест, приведения в действие мультипликатора вторичной занятости, а также в целях увеличения и модификации налоговой базы. Политика экономического развития в США в указанный период включала в себя различные элементы поддержки экономики на региональном уровне, даже в тех случаях, когда та или иная программа развития инициировалась федеральным правительством. Считалось, что кейнсианская теория действует безотказно во всех случаях, поэтому госфинансирование служило основным инструментом экономической политики, порождая одновременно новые и более узко специализированные бюрократические структуры. Вопросы экономической эффективности в национальном масштабе часто не учитывались в ходе борьбы за получение доступа к дополнительным ресурсам. Многие негативные последствия прежней системы правил государственного управления экономикой не устранены в США и сегодня, также как не устранены и многие неэффективные правила, искусственно усложняющие систему в интересах отдельных групп и не нужные обществу в целом. Тем не менее предпринятые попытки реформирования государственного аппарата в соответствии с изменяющимися потребностями общества распространились в виде тиражируемого эффекта в других странах и позволяют судить о векторе административных изменений, основная цель которых состоит во внедрении в общественный сектор механизма конкуренции.

Кроме этого, другой стороной деятельности предпринимательской моде-

ли государства является анализ «спросовых» характеристик экономического роста, который, в свою очередь, обеспечивается освоением новых или развивающихся рынков. Роль государства сводится, таким образом, к распознаванию, определению «точек роста», оценке, прогнозу и даже к помощи в создании и развитии этих рынков для деятельности на них частных товаропроизводителей, поддержанных при необходимости государством субсидиями или долевым финансированием. Исходя из данной функции государства, выстраивается соответствующая система программ экономической политики. Они могут включать привлечение венчурного капитала для селективной поддержки новых и развивающихся производств, стимулирование и поддержку НИОКР (особенно в области высоких технологий), содействие экспорту товаров, произведенных местными компаниями в процессе удовлетворения новых источников спроса, и т.д. Однако сами по себе инновационные программы экономической политики, на наш взгляд, вторичны по отношению к информационно-организационному обеспечению взаимодействия экономических субъектов и их объединений в период глобализации. По сравнению с традиционными моделями, «предпринимательская» модель государства обеспечивает иное качество информации для принятия экономических решений в частном и общественном секторе. Роль достоверной информации в экономическом развитии подробно описана в теории. Тем не менее на практике не все государства и не все государственные структуры правильно понимают эту роль и, соответственно, по-разному удовлетворяют новые системные потребности своих налогоплательщиков.

В представленных ниже таблицах 1–3 обобщены (по состоянию на начало 2003 г.) результаты исследования деятельности государственных органов, ответственных за сбор, анализ и распрост-

**Характеристика вовлеченности государств в глобальный процесс  
предоставления информационно-организационных услуг населению**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Количество стран – участниц ООН                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 190 |
| Количество стран, правительственные структуры которых обеспечивают население информацией о своей деятельности посредством поддержки официальных веб-сайтов в Интернете                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 169 |
| Количество стран, муниципальные структуры которых обеспечивают население информацией о своей деятельности через официальный веб-сайт в Интернете                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 84  |
| Количество стран, правительственные структуры которых технически и организационно способны поддерживать коммуникации с населением через Интернет в режиме «on-line» («вопрос – ответ») в течение 24 часов<br>(Австралия, Бразилия, Канада, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Южная Корея, Китай – Сингапур, Испания, Великобритания, США)                                                                                                                                                                                                               | 17  |
| Количество стран, правительственные структуры которых обеспечивают через Интернет частный сектор всесторонней, открытой, бесплатной и доступной для индивидуального редактирования информацией о ведении внешнеэкономической деятельности с зарубежными партнерами, включая специализированные аналитические исследования, справки, профессиональные комментарии, сообщения местной прессы, базы данных и т.д. о состоянии приоритетных для экономики данной страны рынков и об основных торговых партнерах по импортным и экспортным операциям<br>(Великобритания, Германия, Канада, Китай – Сингапур, США, Япония) | 6   |

Источники: Ronaghan A.S. Benchmarking E-government: A Global Perspective. N.Y., 2002; Division for Public Economics and Public Administration UN Department of Economic and Social Affairs (DPEPA/UNDESA) // <http://www.unpan.org/dpepa.asp>; Statistics Division UN Department of Economic and Social Affairs (SD/UNDESA) // <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>; собственные расчеты автора.

Таблица 2

**Технико-экономические показатели стран, лидирующих в глобальном процессе  
предоставления информационно-организационных услуг населению**

| Страна         | Адрес официального<br>статоргана в Интернете<br>(URL address)                                          | ВВП в<br>2002 г.,<br>млрд<br>долл. | ВВП на<br>душу<br>насе-<br>ления в<br>2002 г.,<br>долл. | Количес-<br>тво Интер-<br>нет-<br>пользо-<br>вателей<br>в 2002 г. | Объем<br>экспорт-<br>ных опе-<br>раций в<br>2002 г.,<br>млрд<br>долл. | Объем<br>импорт-<br>ных опе-<br>раций в<br>2002 г.,<br>млрд<br>долл. |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Австралия      | <a href="http://www.abs.gov.au/">http://www.abs.gov.au/</a>                                            | 528,0                              | 27000                                                   | 10630000                                                          | 66,30                                                                 | 68,00                                                                |
| Бразилия       | <a href="http://www.ibge.gov.br/">http://www.ibge.gov.br/</a>                                          | 1340,0                             | 7600                                                    | 13980000                                                          | 59,40                                                                 | 46,20                                                                |
| Канада         | <a href="http://www.statcan.ca/start.html">http://www.statcan.ca/start.html</a>                        | 923,0                              | 29400                                                   | 16840000                                                          | 260,50                                                                | 229,00                                                               |
| Финлян-<br>дия | <a href="http://www.stat.fi/index_en.html">http://www.stat.fi/index_en.html</a>                        | 136,2                              | 26200                                                   | 2690000                                                           | 40,10                                                                 | 31,80                                                                |
| Франция        | <a href="http://www.insee.fr/fr/home/home_page.asp">http://www.insee.fr/fr/home/<br/>home_page.asp</a> | 1540,0                             | 25700                                                   | 16970000                                                          | 307,80                                                                | 303,70                                                               |
| Германия       | <a href="http://www.destatis.de/e_home.htm">http://www.destatis.de/e_home.<br/>htm</a>                 | 2184,0                             | 26600                                                   | 32100000                                                          | 608,00                                                                | 487,30                                                               |
| Ирландия       | <a href="http://www.cso.ie/">http://www.cso.ie/</a>                                                    | 118,5                              | 30500                                                   | 1310000                                                           | 86,60                                                                 | 48,60                                                                |

| Страна              | Адрес официального<br>статоргана в Интернете<br>(URL address)                                     | ВВП в<br>2002 г.,<br>млрд<br>долл. | ВВП на<br>душу<br>населе-<br>ния в<br>2002 г.,<br>долл. | Количес-<br>тво Интер-<br>нет-<br>пользо-<br>вателей<br>в 2002 г. | Объем<br>экспорт-<br>ных опе-<br>раций в<br>2002 г.,<br>млрд<br>долл.. | Объем<br>импорт-<br>ных опе-<br>раций в<br>2002 г.,<br>млрд<br>долл. |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Италия              | <a href="http://www.istat.it/">http://www.istat.it/</a>                                           | 1438,0                             | 25000                                                   | 19250000                                                          | 259,20                                                                 | 238,20                                                               |
| Мексика             | <a href="http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp">http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp</a> | 900,0                              | 9000                                                    | 3500000                                                           | 158,40                                                                 | 168,40                                                               |
| Новая Зе-<br>ландия | <a href="http://www.stats.govt.nz/">http://www.stats.govt.nz/</a>                                 | 78,8                               | 20200                                                   | 2060000                                                           | 15,00                                                                  | 12,50                                                                |
| Норвегия            | <a href="http://www.ssb.no/english/">http://www.ssb.no/english/</a>                               | 143,0                              | 31800                                                   | 2680000                                                           | 68,20                                                                  | 37,30                                                                |
| Португа-<br>лия     | <a href="http://www.ine.pt/">http://www.ine.pt/</a>                                               | 182,0                              | 18000                                                   | 4400000                                                           | 25,90                                                                  | 39,00                                                                |
| Южная<br>Корея      | <a href="http://www.nso.go.kr/">http://www.nso.go.kr/</a>                                         | 931,0                              | 19400                                                   | 25600000                                                          | 162,60                                                                 | 148,40                                                               |
| Китай –<br>Сингапур | <a href="http://www.info.gov.hk/censtatd/">http://www.info.gov.hk/censtatd/</a>                   | 5894,6                             | 4482                                                    | 50251000                                                          | 528,26                                                                 | 505,93                                                               |
| Испания             | <a href="http://www.eustat.es/">http://www.eustat.es/</a>                                         | 828,0                              | 20700                                                   | 7890000                                                           | 122,20                                                                 | 156,60                                                               |
| Велико-<br>британия | <a href="http://www.statistics.gov.uk/">http://www.statistics.gov.uk/</a>                         | 1520,0                             | 25300                                                   | 34300000                                                          | 286,30                                                                 | 330,10                                                               |
| США                 | <a href="http://www.fedstats.gov/">http://www.fedstats.gov/</a>                                   | 10400,0                            | 37600                                                   | 165750000                                                         | 687,00                                                                 | 1165,00                                                              |
| Япония              | <a href="http://www.stat.go.jp/english/index.htm">http://www.stat.go.jp/english/index.htm</a>     | 3550,0                             | 28000                                                   | 56000000                                                          | 383,80                                                                 | 292,10                                                               |

Источники: Statistics Division UN Department of Economic and Social Affairs (SD/UNDESA) // <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>; The World Factbook // <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>; собственные расчеты автора.

Таблица 3

**Абсолютное и относительное соотношение технико-экономических показателей стран, лидирующих в глобальном процессе предоставления информационно-организационных услуг населению**

| Группы стран      | ВВП, в 2002 г. |      | ВВП на<br>душу<br>населения<br>в 2002 г. |     | Количество<br>интернет-<br>пользователей<br>в 2002 г. |      | Объем<br>экспортных<br>операций<br>в 2002 г. |      | Объем<br>импортных<br>операций<br>в 2002 г. |      |
|-------------------|----------------|------|------------------------------------------|-----|-------------------------------------------------------|------|----------------------------------------------|------|---------------------------------------------|------|
|                   | млрд<br>долл.  | %    | долл.                                    | %   | чел.                                                  | %    | млрд<br>долл.                                | %    | млрд<br>долл.                               | %    |
| Во всем мире      | 49000,0        | 100  | 7900                                     | 100 | 604111719                                             | 100  | 6600                                         | 100  | 6600                                        | 100  |
| В группе 17 стран | 29085,1        | 59,4 | 12900                                    | 163 | 410201000                                             | 67,9 | 3741,8                                       | 56,7 | 4016,0                                      | 60,8 |
| В группе 6 стран  | 24471,6        | 49,9 | 13200                                    | 167 | 355241000                                             | 58,8 | 2753,9                                       | 41,7 | 3009,4                                      | 45,6 |

Источники: Statistics Division UN Department of Economic and Social Affairs (SD/UNDESA) // <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>; The World Factbook // <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>; собственные расчеты автора.

ранение экономической статистической информации в 190 странах мира<sup>1</sup>.

Приведенные данные позволяют сделать несколько важных выводов:

Во-первых, страны, в которых правительственные структуры целенаправленно создают административную среду, позволяющую населению более оперативно и непосредственно взаимодействовать с госаппаратом, демонстрируют самые высокие в мире показатели ВВП. Почти 60% мирового ВВП производится за счет 17 стран мира, перечисленных в табл. 1.

Во-вторых, «предпринимательскую» модель государства могут успешно внедрять не только высокоразвитые страны. Иными словами, для того чтобы лидировать в современной глобальной экономике, общество не обязательно должно быть изначально сверхбогатым. Среднедушевой показатель ВВП в группе 17 лидирующих стран незначительно отличается от среднемирового значения. Такие государства, как Бразилия, Мексика, Новая Зеландия, Португалия, Южная Корея, Китай и Испания, своим примером убедительно доказывают, в каком направлении должны развиваться административные реформы современного общества.

В-третьих, количество Интернет-пользователей не является главным условием успешного становления «предпринимательской» модели государства. Отношение государственного аппарата

к потребностям частного сектора играет определяющую роль в системе мотивации экономических субъектов к более производительной деятельности. В представленной выборке данный технический фактор — количество Интернет-пользователей — слабо коррелирует с экономическими показателями, если учитывать различия в населении этих стран. Тем не менее в группе 6 лидирующих стран корреляция технического фактора выше, что может объясняться совершенно другими причинами, например более высокой материальной обеспеченностью населения этих стран.

В-четвертых, обеспечение частного сектора организационно-информационной поддержкой со стороны госаппарата в целях развития приоритетных для экономики данной страны внешнеэкономических связей соответствующим образом благоприятно отражается на объеме экспортно-импортных операций. То, что всего 6 стран мира опосредуют через свои экономические структуры свыше 40% мирового объема импорта/экспорта, фактически означает, что большинство государств мира сегодня не обеспечивает своему частному сектору необходимых условий для эффективной внешнеэкономической деятельности. Иными словами, большинству частных компаний этих стран выгоднее пользоваться посредническими услугами английских, немецких, канадских, китайских, американских и японских внешнеторговых организаций, чем развивать собственные экономические отношения с другими, в том числе соседними странами.

Результаты данного исследования наглядно показывают, чем занимаются и в принципе должны заниматься государственные структуры «предпринимательской» модели государства. Между тем информационное обеспечение экономических субъектов не является единственной функцией новой государственной модели. Д. Осборн и Т. Гэблер указы-

<sup>1</sup> Мы специально ограничили круг информационных источников об объекте исследования официальными публикациями государственных органов, доступными в сети Интернет, чтобы, во-первых, свести к минимуму сомнения читателей в части репрезентативности данных; во-вторых, предоставить возможность читателям самостоятельно познакомиться с исходными данными проведенного исследования и сделать собственные выводы; и в-третьих, показать реальные «предпринимательские» инициативы современного государства.

вают на ряд других содержательных характеристик, которые позволяют проследить логику административных реформ. Данные ученые проводили специальное исследование и интервьюировали представителей всех 48 континентальных штатов США, а также выборочно представителей стран Европы и Азии для обобщения мировой практики госстроительства. В результате администрации президента США Клинтона в 1993 г. был представлен доклад, содержащий свыше 800 предложений по совершенствованию государственного аппарата в соответствии с новыми требованиями глобальной экономики. Согласно Осборну и Гэблеру, аппарат «предпринимательской» модели государства, как правило, выполняет следующие функции [3, р. 19–20]:

- 1) стимулирует конкуренцию между производителями и поставщиками общественных благ;
- 2) укрепляет правовой статус граждан путем передачи функций контроля от бюрократических структур на первичный уровень местного самоуправления;
- 3) количественно определяет производительность государственных структур, ориентируясь больше на результаты их деятельности, а не на объем освоенных ресурсов;
- 4) в процессе деятельности руководствуется чаще целями, а не инструкциями (т.е. «духом», а не «буквой» закона);
- 5) переопределяет понятие налогоплательщика в категорию потребителя и предлагает потребителям государственных услуг более широкий выбор, в частности в части образования, повышения квалификации, решения жилищно-коммунальных вопросов и т.д.;
- 6) стремится упреждать проблемы до их появления, а не разрабатывать меры для их устранения;

- 7) уделяет больше внимания «зарабатыванию» денег в отличие от традиционного их растрачивания;
- 8) децентрализует властные полномочия, руководствуясь принципом кооперации в управлении;
- 9) предпочитает рыночные механизмы бюрократическим механизмам;
- 10) ориентируется не только на предоставление услуг общего пользования, но и на интегрирование всех секторов — общественного и частного — в процесс решения проблем граждан соответствующего административно-территориального образования.

Авторы указанного доклада отнюдь не призывают всех госработников превращаться в бизнесменов. Очевидно, что политические и экономические роли у этих субъектов различны. Раскрывая свою позицию по отношению к чиновникам-бизнесменам, Осборн и Гэблер подчеркивают принципиальное различие государственной и частной экономической деятельности. Ученые справедливо замечают, что государством невозможно управлять так же, как бизнесом. «Государство и бизнес, — пишут Осборн и Гэблер, — фундаментально различные институты; представители бизнеса руководствуются мотивом извлечения прибыли, а представители государства руководствуются мотивом переизбрания и подтверждения полномочий действовать от лица общества; бизнес получает основную часть финансовых средств от потребителей, тогда как государственные структуры — от налогоплательщиков; бизнес в обычных условиях более зависит от конкуренции, а госструктуры, как правило, используют монополии» [3, р. 20]. Однако тот факт, что государством невозможно управлять так же, как бизнесом, не означает, что государство не может применять предпринимательский подход в работе своих органов. Любая структура — частная или государственная — может дей-

ствовать по-предпринимательски, точно так же, как и любая структура может быть бюрократической. Экономическая история XX в. знает множество подобных примеров, в частности небезуспешные попытки внедрения системы хозяйственного расчета в экономике Советского Союза.

«Предпринимательская» модель государства — концептуальная модель. Поэтому, как и всякая другая концепция, она не предназначена для бездумного и буквального воплощения в жизнь неподготовленными практиками. Между рассмотренными двумя состояниями, между «бюрократической» и «предпринимательской» моделью государства, лежит большое расстояние, достаточное для моделирования практических задач трансформации в ту или иную крайность.

Новейшая история взаимоотношений государства и общества в России наглядно свидетельствует, что большинство политической элиты откровенно путается в причинах и следствиях экономического развития страны. Задачей экономической теории в этой связи является поиск более универсальных концепций, объясняющих действительность. В рамках, например, теории «рыночной трансформации административно-командной экономики» невозможно, на наш взгляд, освободиться от ложного противопоставления взаимоисключающих способов разрешения повторяющихся кризисов в общественном секторе. Согласно данной теории, общество должно каждый раз решать дихотомию: или увеличивать налоги и соответственно увеличивать уровень социальной защищенности граждан, или не увеличивать налоги и тогда сокращать финансирование общественного сектора. Однако существует и третий путь, разрабатывать который, с нашей точки зрения, необходимо в рамках новой теории — теории «инновационной трансформации низкоэффективных подсистем рынка и государства». Это и есть то общее и

актуальное для всех дело, которым в период глобализации может и должно заниматься современное государство. Очевидно, что приоритетной задачей такого государства должно быть преодоление внутренней неэффективности государственного аппарата, которая «трудно поддается идентификации, но обычно наблюдается в форме недостаточно интенсивного труда работников госструктур, или, наоборот, в виде чрезмерно интенсивного труда по выполнению совершенно бесполезных заданий» [3, р. 23].

В этой части интересны результаты проверки, с которыми бывший министр обороны США Р. Стоун выступил однажды перед конгрессменами. Согласно оценкам Стоуна, министерство обороны США ежегодно несет потери в размере 100 млрд долл. по причине чрезмерной зарегулированности, что проявляется в выполнении предписаний и инструкций, которые лишены всякого смысла, и заполнении различных бланков, которые не следовало бы даже печатать в типографии и тратить на это средства.

Применительно к американской системе государственного управления авторы доклада для президентской администрации Клинтона пишут, что дилемма между слишком большим или слишком малым размером государственного сектора не является сегодняшней фундаментальной проблемой. «Мы бесконечно обсуждаем эту тему начиная с налоговой революции 1978 года, и это обсуждение не привело к решению наших проблем. Наша самая главная проблема состоит в том, что у нас ненужный тип государства. Нас не интересуют размеры государства, будет его больше или меньше, нам нужно такое государство, которое было бы лучше, чем то, которое сегодня у нас есть. Точнее, нам нужно более эффективное государство. Государственное управление — это процесс, согласно которому мы коллектив-

но разрешаем наши общие проблемы и удовлетворяем потребности всего общества, а государство есть механизм, инструмент, который мы используем в этих целях. Сегодня этот инструмент устарел и поэтому начался процесс реформирования государственного управления. Нам не нужен еще один Новый План Рузвельта или еще одна Рейгономика. Нам нужна своя **американская перестройка** (American perestroika, выделено авторами. — С.Н.)» [3, р. 24].

За годы рыночных реформ в России написано изрядное количество научных работ, посвященных государственному регулированию экономики. Однако большинство из них имеет, по нашему мнению, общий концептуальный недостаток — эти работы с той или иной степенью детализации отвечают на давний русский вопрос «Что делать?» (т.е. «Что должно делать государство?») и в меньшей мере касаются вопроса «Как должно действовать государство?» Именно вопрос «Как делать?» становится более актуальным сегодня в сфере государственного управления по мере того, как в результате глобализации и большей информационной открытости компаративный анализ проблемного поля «Что

делать?» позволяет находить более универсальные, более общие решения, как правило, вызывающие меньше теоретических и практических споров. Таким образом, ключевой задачей теории и практики государственного управления на данном историческом этапе является оптимизация не целей («Что делать?»), а средств («Как делать?» и «С кем делать?»). Информационные технологии, определяющие вектор современного экономического развития, по-видимому, обладают достаточным потенциалом, чтобы данная задача не утратила актуальности в обозримом будущем для многих поколений россиян.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Drucker P.* Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. N.Y., 1985.
2. *Eisinger P.* The Rise of the Entrepreneurial State. L., 1998.
3. *Osborne D., Gaebler T.* Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector. N.Y., 1993.
4. *Peters T.* Re-Imagine. N.Y., 2003.
5. *Peters T., Waterman R.* In Search of Excellence. N.Y., 1982.
6. *Reich R.* The Power of Public Ideas. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
7. *Toffler A.* The Third Wave. N.Y., 1991.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

### ВЛИЯНИЕ НА ПРИБЫЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И В ВОЗМЕЩЕНИИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

*О.Е. ГЕРМАНОВА*

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

*Г.В. ЛЕБЕДЕВА*

старший преподаватель кафедры бух-  
галтерского учета и аудита, Азово-Чер-  
номорская государственная агроинже-  
нерная академия

**В** ПОСЛЕДНЕЕ десятилетие глубокой трансформации подверглась вся система воспроизводства в сельском хозяйстве, начиная с кардинальных преобразований в отношениях собственности, организационно-правовых формах предприятий и других сторонах их деятельности. Неустойчивость производственных связей, инфляционные процессы, удорожание кредитов и сокращение государственной поддержки сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, неопределенность и риски различного характера, другие факторы и условия затрудняли принятие экономически обоснованных решений, повлияли на снижение эффективности и объемов производства.

Экономические проблемы развития сельского хозяйства и АПК России исследуются многими экономистами, они широко обсуждаются в обширной научной литературе и периодических изданиях. Однако, по нашему мнению, началом всех начал является глубокий анализ первичного эмпирического материала, характеризующего деятельность сельскохозяйственных предприятий, позволяющий выявить специфику и болевые точки простого воспроизводства, целенаправленно воздействовать на протекающие здесь процессы, преодолевать отрицательные и усиливать положительные тенденции. В хозяйствах, вопреки формирующимся рыночным отношениям, исчисляется себестоимость продукции, а не издержки производства и, следовательно, не учитываются факторные затраты — процент на

© Германова О.Е., 2004

© Лебедева Г.В., 2004

капитал, рента и предпринимательский доход, не ставится вопрос об их возмещении и о влиянии издержек производства на уровень цен сельскохозяйственной продукции.

Используя методологию и практику трудовой теории стоимости, согласно которой свойством производительности обладает только живой труд, можно определить степень возмещаемости только совокупности явных издержек производства. Методология же теории факторов производства, по которой свойство производительности присуще не только труду, но и капиталу, земле и другим факторам, позволяет определить степень возмещаемости затрат каждого фактора производства, его производительность и влияние изменений в производительности, в возмещении затрат и в самой прибыльности на прибыль как результат хозяйственной деятельности предприятия.

В исследовании названных проблем нами использован первичный материал следующих предприятий зерноградского района Ростовской области: организаций научного обслуживания Опытного-производственных хозяйств «Маньчское» и «Экспериментальное», государственного унитарного предприятия Опытного-производственное хозяйство «Зерноградское», федеральных государственных предприятий «Сев.-Кав. МИС» и конный завод им. Первой конной армии, сельскохозяйственных производственных кооперативов «Донсвиновод», «Мир», им. Литунова, закрытых акционерных обществ им. Ленина, им. Кирова, «СКВО» и открытого акционерного общества «Учхоз Зерновое» за 1997–2002 гг.

С помощью многофакторной модели управления производством (измерения производительности), разработанной Американским центром производительности и описанной в работе Д. Скотта Синка [9], исследована [4, с. 106–115] динамика и возмещаемость издержек

производства названных выше сельскохозяйственных предприятий за пятилетний период 1997–2001 гг. Выявлено, что:

- производство всех видов продукции и работ в физическом выражении характеризовалось крайней неустойчивостью: отмечалось снижение их общих объемов в рассматриваемый период, составившее от 19,49 до 30,2% по сравнению с 1997 г.;
- снижение затрат в реальном выражении опережало сокращение объемов выпуска и явилось предпосылкой снижения средних общих издержек производства;
- темпы прироста цен на ресурсы отставали от темпов прироста цен на готовую продукцию, способствуя снижению издержек производства, хотя значение этого фактора не следует преувеличивать, учитывая ранее сложившийся диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию;
- при существующих условиях (степени реализации экономического содержания собственности на землю и законодательном регулировании земельных отношений, в частности переходе на уплату единого налога, и др.) динамика валового дохода сельскохозяйственных предприятий позволяет оценить величину ренты от 383 до 450 руб. на 1 га сельскохозяйственных угодий при ставке процента в 10% и от 191,5 до 225 руб. при ставке в 20%;
- в 5 хозяйствах из 12 экономические издержки производства с учетом ренты и факторных издержек на капитал в 10% не возмещались. Предпринимательский доход как составная часть внутренних издержек при этом не учитывался, так как в валовом до-

ходе (выручке) не находилось средств для его выплаты. Во всех хозяйствах экономические издержки производства только с учетом ренты и издержек на капитал в 20% не возмещались. При самом низком проценте на капитал и минимальной величине ренты за 1 га в денежном выражении предпринимательский доход во всех хозяйствах в течение всего анализируемого периода был отрицательной величиной. Предпринимательский доход является формой неявных, внутренних издержек производства, в себестоимости продукции хозяйствами не учитывается и потому как бы не существует вообще. Фонд заработной платы составлял менее 10% валового дохода предприятий, а средняя заработная плата ниже прожиточного минимума.

Следующие показатели деятельности предприятий позволяют сделать выводы относительно характера воспроизводства в сельском хозяйстве (табл. 1).

В сельском хозяйстве одного из крупнейших районов области возмещается себестоимость продукции. Положительную экономическую прибыль, если в издержках производства учитывается процент на капитал, равный 10, можно лишь с некоторой условностью назвать прибылью, так как из ее величины не выделен предпринимательский доход, а доходы руководителей предприятий учитываются в статье «заработная плата». В случае, если процент на капитал равен 20, хозяйства будут иметь только убытки. Поэтому, учитывая уровень средней заработной платы и величину ренты на 1 га сельскохозяйственных угодий, еще не определившуюся в силу неразвитости рыночных отношений величину предпринимательского дохода, можно утверждать, что внутренние и внешние издерж-

Таблица 1

**Валовой доход и общие издержки производства в хозяйствах  
Зерноградского района Ростовской области в 2000–2001 гг.  
(в текущих ценах, тыс. руб.)**

| Показатели 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  |
| Предпринимательский доход                        | –          | –          |
| 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                            | 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)           | –145773,94 | –234043,81 |
| Факторные доходы (рента плюс процент на капитал) | 403963,61  | 631446,3   |

ки производства не возмещаются и, следовательно, в сельскохозяйственных предприятиях не осуществляется даже простое воспроизводство.

При всей бесспорности полученных общих выводов необходимо их обосновать с помощью более тонких инструментов анализа, таких как коэффициенты производительности; взвешенные индексы производительности, возмещения затрат и прибыльности, а также выявить влияние на экономическую прибыль изменений в производительности, возмещении затрат и в самой прибыльности.

Согласно теории факторов производства, в рыночной экономике все факторы обладают свойством производительности. Ее измеряют отношением показателей продукции к каждому виду затрат, совокупностей и всех затрат в реальном выражении. Проанализируем динамику производительности факторов производства с помощью коэффициентов:

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

$$\frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i1}}{I_{ij2} P_{ij1}}, \quad (2)$$

где  $P_{ij1}$  — цены элементов затрат в базисном 1997 г. Объемы продукции в базисном  $Q_{i1}$  и последующих (1998–2001 гг.) периодах  $Q_{i2}$ , взвешенные в ценах базисного периода  $P_{i1}$  (так измеряется объем продукции в физическом выражении), последовательно соотносятся с затратами элемента  $i$ , совокупностями затрат конкретного вида  $j$  и всеми затратами в ценах базисного периода. Коэффициентом (1) измеряют производительность факторов производства в базисном 1997 г., а коэффициентами (2) — производительность в последующие 1998–2001 гг., что позволяет выявить динамику исследуемого процесса (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика производительности экономических ресурсов в хозяйствах  
Зерноградского района Ростовской области в 1997–2001 гг.**

| Ресурс                           | Коэффициент производительности |          |          |           |          |
|----------------------------------|--------------------------------|----------|----------|-----------|----------|
|                                  | 1997 г.                        | 1998 г.  | 1999 г.  | 2000 г.   | 2001 г.  |
| Семена                           | 19,7264                        | 13,3175  | 18,4755  | 25,1997   | 27,0778  |
| Электроснабжение                 | 36,7237                        | 33,3989  | 49,6850  | 57,7732   | 60,3412  |
| Амортизация                      | 6,3559                         | 5,8907   | 9,0994   | 8,5143    | 8,7415   |
| Удобрения                        | 21,3832                        | 21,6443  | 21,3928  | 19,3011   | 13,7833  |
| Корма                            | 8,4410                         | 7,2130   | 10,2804  | 17,6008   | 18,9073  |
| Запасные части                   | 11,2639                        | 14,5293  | 15,6343  | 15,3018   | 16,9165  |
| Дизельное топливо                | 16,7987                        | 15,4088  | 19,0422  | 17,0053   | 19,5250  |
| Бензин автомобильный             | 32,2854                        | 34,9623  | 51,9940  | 66,4740   | 58,2432  |
| Газ природный                    | 453,9216                       | 847,2294 | 375,0762 | 1165,9627 | 738,3399 |
| Итого горюче-смазочные материалы | 10,6037                        | 10,5082  | 13,2051  | 13,0415   | 14,0631  |
| Услуги                           | 20,0726                        | 12,2131  | 22,1307  | 7,7364    | 9,3706   |
| Затраты труда                    | 8,8265                         | 7,7610   | 9,6952   | 9,6320    | 10,7329  |
| Всего затрат                     | 1,1423                         | 0,9168   | 1,3562   | 1,3857    | 1,5010   |

В табл. 2 представлены три группы показателей производительности. В первую группу включены коэффициенты производительности каждого конкретного вида затрат (электроэнергии, газа), при этом вся продукция рассматривается в качестве результата использования данного вида ресурса. Так, если в производительности используемой электроэнергии прослеживается устойчивая динамика в сторону повышения, за исключением 1998 г., то производительность использования газа отличается резкими колебаниями, в сторону как повышения, так и снижения. Различные абсолютные значения коэффициентов производительности для приведенных в таблице видов затрат объясняются прежде всего их удельным весом в общем объеме затрат.

Вторая группа показателей представляет отношение стоимости продукции хозяйств в базисном и последующих периодах, исчисленной в базисных ценах, к совокупностям затрат, таким как труд, удобрения и др. Здесь вся продукция вменяется фактору производства, а не затратам составляющих его элементов. Изменение коэффициентов в сравниваемых периодах происходит под влиянием не только изменяющихся физических объемов продукции и затрат, но и их структуры. Так, на единицу затрат труда приходилось от 7,76 (в неблагоприятном 1998 г.) до 10,73 руб. продукции хозяйств в соответствии с существующим способом исчисления ее физического объема. Динамика производительности труда была крайне неустойчивой при низких ее значениях в абсолютном выражении. Поэтому повышение производительности труда на 21,5% в 2001 г. по сравнению с 1997 г. не может рассматриваться в качестве серьезного положительного сдвига в этой области.

Анализируемый коэффициент производительности труда, по другой терминологии, средний продукт труда, пред-

ставляет собой широко использовавшийся в СССР и используемый в управлении производством в странах с развитой рыночной экономикой и в России показатель. В теории производительности факторов производства интерпретация экономического содержания коэффициента осуществляется с использованием производственных функций. Так как выпуск является функцией многих переменных (затрат труда, капитала, других факторов производства и параметров технического прогресса) и изменение каждой переменной оказывает влияние на выпуск [3, с. 115–121], то в строгом смысле производительность только труда данным коэффициентом не измеряется. Однако последнее обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что в рассматриваемый период на сельскохозяйственных предприятиях не происходили существенные изменения в содержании труда (уровне его механизации, квалификации работников и т.п.), в капиталоемкости производства, в плодородии земли или в его улучшении, отсутствовал технический прогресс как таковой.

Обращает на себя внимание снижение производительности затрат на удобрения с 21,38 руб. в 1997 г. до 13,78 руб. в 2001 г., т.е. на 35,55%; производительности затрат на оказываемые услуги за этот период — на 53,32%.

В последней строчке табл. 2 исчислены коэффициенты производительности всех явных затрат предприятий, без учета неявных внутренних издержек — ренты, процента на капитал и предпринимательского дохода. В коэффициентах вся продукция приписывается (вменяется) совокупности затрат факторов. Динамика производительности явных затрат, как и факторов производства, испытывает влияние не только изменяющихся физических объемов продукции и затрат, но и их структуры, отмечается ее рост с 1,14 руб. в 1997 г. до 1,50 руб. в 2001 г., или на 24 %.

В 1997–1998 гг. шесть хозяйств из двенадцати имели отрицательное соотношение валового дохода и всех явных затрат, т.е. коэффициент совокупной производительности был меньше единицы. В последующие годы ситуация улучшалась, и в 2002 г. только в одном хозяйстве явные затраты в реальном выражении превышали объем выпуска на 6%.

Высокие темпы прироста производительности совокупности явных затрат предприятий за четыре года не должны вводить в заблуждение относительно положения дел в этой области, они объясняются низким исходным уровнем их производительности в базисном году. Во всех случаях увеличение коэффициентов производительности происходило на фоне сокращения объемов производства за счет более быстрого снижения затрат.

Особо неблагоприятным был 1998 год, в течение которого производительность большинства видов затрат (семян, электроэнергии, кормов, дизельного топлива и др.) снизилась.

Следующий блок многофакторной модели позволяет проанализировать взвешенные индексы результативности (производительности, возмещения затрат и прибыльности), сравнить соотношение динамики физических объемов продукции и затрат, динамики цен на продукцию и используемые ресурсы, динамики валового дохода и валовых издержек.

Взвешенный индекс производительности

$$\frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2} P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}} : \frac{I_{ij2} P_{i1}}{I_{ij1} P_{i1}} \quad (3)$$

представляет соотношение коэффициента изменений физического объема выпускаемой продукции и коэффициента изменений реальных величин затрат каждого вида, совокупностей и всех за-

трат. В первом коэффициенте используются цены продукции, во втором — цены ресурсов в базисном периоде. По формуле (3) строятся три группы индексов, в числителе которых используется индекс физического объема продукции Ласпейреса в 1998–2001 гг. (в 1997 г. он равен единице), в знаменателе — индексы Ласпейреса реальных величин каждого вида затрат, совокупностей затрат (труд, удобрения и т.п.), а также индекс всех затрат предприятий в сопоставимые периоды (во всех коэффициентах индекс для затрат в базисном году принимается за единицу). В табл. 3 приведены взвешенные индексы производительности 12 сельскохозяйственных предприятий.

Во всех случаях, если динамический индекс производительности больше единицы, то коэффициент изменений физического объема продукции в 1998–2001 гг., взвешенной в ценах базисного периода, рос быстрее коэффициентов изменений реальных объемов отдельного ресурса (например, природного газа), фактора производства (труда и др.) или совокупности всех затрат, также взвешенных в ценах базисного года.

Устойчивая тенденция снижения динамического индекса производительности удобрений свидетельствует, что их применение не способствовало росту производства продукции предприятий. При оценке такого рода динамических индексов следует быть осторожным. Если предприятие расширяет ассортимент выпускаемой продукции за счет таких ее видов, в производстве которых не используются удобрения, то частный по такому элементу затрат динамический индекс не характеризует изменение его производительности. Подобная ситуация может сложиться при изменениях структуры продукции и затрат или замещения в последнем случае одного вида удобрений другим, если замещение допускается технологией производства. Трудности такого рода преодолеваются более детальным анализом структуры

**Взвешенные индексы производительности затрат факторов производства,  
использовавшихся предприятиями зерноградского района Ростовской области  
в 1998–2001 гг.**

| Вид затрат                       | Взвешенный индекс производительности |         |         |         |
|----------------------------------|--------------------------------------|---------|---------|---------|
|                                  | 1998 г.                              | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| Семена                           | 0,6751                               | 0,9366  | 1,2775  | 1,3727  |
| Электроснабжение                 | 0,9095                               | 1,3529  | 1,5732  | 1,6431  |
| Амортизация                      | 0,9268                               | 1,4316  | 1,3396  | 1,3753  |
| Удобрения                        | 1,0122                               | 1,0004  | 0,9026  | 0,6446  |
| Корма                            | 0,8545                               | 1,2179  | 2,0851  | 2,2399  |
| Запасные части                   | 1,2899                               | 1,3880  | 1,3585  | 1,5018  |
| Дизельное топливо                | 0,9173                               | 1,1335  | 1,0122  | 1,1623  |
| Бензин автомобильный             | 1,0829                               | 1,6104  | 2,0589  | 1,8040  |
| Газ природный                    | 1,8665                               | 0,8263  | 2,5686  | 1,6266  |
| Итого горюче-смазочные материалы | 0,9910                               | 1,2453  | 1,2299  | 1,3262  |
| Услуги                           | 0,6084                               | 1,1025  | 0,3854  | 0,4668  |
| Затраты труда                    | 0,8793                               | 1,0984  | 1,0912  | 1,2160  |
| <i>Всего затрат</i>              | 0,8026                               | 1,1873  | 1,2113  | 1,3014  |

Экономический вестник  
Ростовского государственного университета  
2004 Том 2 № 2

применяемых удобрений и выпускаемой продукции.

Опережающий рост индекса затрат на услуги в физическом выражении по сравнению с ростом индекса сопоставимого объема продукции также в реальном измерении выявляет глубинную причину снижения всеми хозяйствами объемов потребляемых услуг.

Значение динамического индекса производительности труда, близкое к единице (1,0984 и 1,0912) в 1999–2000 гг., свидетельствует, что темп роста объема продукции опережал темп роста затрат труда менее чем на 10%. При сложившейся динамике цен на сельскохозяйственную продукцию и используемые ресурсы, динамике валового дохода хозяйства не имели средств для существенного повышения заработной платы работникам.

Что касается обобщающего индекса, отношения коэффициентов измене-

ний физических объемов продукции и совокупности всех явных затрат (последняя строчка в табл. 3), то его положительная динамика отмечается начиная с 1999 г. Это означает, темп роста объема продукции опережал темп роста затрат и имела место экономия от масштабов производства.

Проанализируем взвешенный индекс возмещения затрат:

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

в котором соотнесены индексы цен продукции и цен используемых ресурсов Пааше. В первом индексе в качестве весов используется продукция текущих периодов (1998–2001 гг.), исчисляемая, соответственно, в ценах текущего и базисного (1997 г.) периодов. В делителе затраты текущих периодов являются веса-

ми, в которых взвешены цены ресурсов в текущих и базисном периодах.

На основе формулы (4) построены три группы индексов. В первой группе индекс возмещения каждого конкретного вида затрат (или элемента затрат, включаемого в фактор производства, например бензин автомобильный, природный газ) характеризует соотношение темпов изменения цен продукции и темпов изменения цен используемых видов ресурсов. Во второй группе индексы возмещения затрат каждого фактора производства (труда, удобрений) характеризуют степень, в которой индекс цен на готовую продукцию изменяется относительно индекса факторных цен. В третью группу входит один обобщающий индекс, который показывает, в какой степени индекс цен всей выпускаемой хозяйствами продукции изменился относительно индекса цен всех используемых ресурсов.

Все названные индексы могут быть больше или меньше единицы. Если взвешенный индекс возмещения затрат в любой группе показателей больше единицы, то цены на продукцию в текущем периоде росли быстрее цен ресурсов и тем самым издержки производства при использовании любого конкретного вида затрат, фактора производства или совокупности всех затрат возмещались. Но взвешенный индекс может быть больше единицы и при снижении цен на продукцию и ресурсы. В таком случае цены на продукцию снижаются медленнее цен на ресурсы. Проанализируем возмещение затрат с помощью индекса (4) (табл. 4).

Данные табл. 4 позволяют сделать следующие выводы. Темп роста цен на продукцию предприятий превышал темп роста цен на совокупность всех используемых ресурсов, хотя в 2000–2001 гг. намечилось слабое снижение их соотно-

Таблица 4

**Взвешенные индексы возмещения затрат в хозяйствах зерноградского района Ростовской области**

| Вид затрат                       | Взвешенный индекс возмещения затрат |         |         |         |
|----------------------------------|-------------------------------------|---------|---------|---------|
|                                  | 1998 г.                             | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| Семена                           | 1,1831                              | 1,3666  | 1,0007  | 0,9382  |
| Электроснабжение                 | 1,0541                              | 1,1201  | 1,2047  | 1,1720  |
| Амортизация                      | 1,2388                              | 2,2712  | 2,8260  | 3,6775  |
| Удобрения                        | 1,5223                              | 1,5239  | 1,5488  | 2,4360  |
| Корма                            | 1,1831                              | 1,3666  | 1,0007  | 0,8744  |
| Запасные части                   | 1,1831                              | 1,3666  | 1,0007  | 0,9382  |
| Дизельное топливо                | 1,2815                              | 1,2901  | 0,8211  | 0,8870  |
| Бензин автомобильный             | 0,8724                              | 0,8679  | 0,6601  | 0,7623  |
| Природный газ                    | 2,1905                              | 3,9935  | 5,4554  | 4,2946  |
| Итого горюче-смазочные материалы | 1,2663                              | 1,3082  | 0,8841  | 0,9403  |
| Услуги                           | 1,1831                              | 1,3666  | 1,0007  | 0,9382  |
| Затраты труда                    | 1,1372                              | 1,3668  | 1,1436  | 0,9365  |
| <i>Всего затрат</i>              | 1,1999                              | 1,4467  | 1,1616  | 1,1696  |

шения. В то же время темпы роста цен на семена, корма, запасные части, услуги в 2001 г., а на дизельное топливо, автомобильный бензин в 2000–2001 гг. и на другие ресурсы в эти годы превышали темпы роста цен на выпускаемую продукцию, что свидетельствует об ухудшающихся внешних условиях деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Взвешенные коэффициенты возмещения амортизационных отчислений неуклонно повышались, и при прочих равных условиях их динамику можно было бы интерпретировать как положительную для возмещения затрат тенденцию. Однако столь значительное превышение темпов роста цен на продукцию над темпами роста цен на объекты основных фондов, и в особенности на сельскохозяйственную технику, объясняется физическим и моральным износом применяемой техники.

Динамика коэффициентов возмещения затрат труда сложилась в результате опережающих темпов роста цен на продукцию в 1998–2000 гг. по сравнению с темпами роста заработной платы, что позволяет в росте заработной платы не усматривать причину инфляции. В 2001 г. соотношение динамики цен продукции и заработной платы резко изменилось на обратное: темп роста заработной платы превысил темп роста цен на сельскохозяйственную продукцию. Однако за любым взвешенным коэффициентом возмещения затрат труда (коэффициенты рассчитывались в среднем по 12 хозяйствам района), больше он или меньше единицы, скрывается низкий уровень заработной платы. Так, в 2000–2001 гг. средняя заработная плата за час труда выросла с 2,50 до 2,86 руб. в ЗАО им. Ленина; с 3,72 до 5,66 руб. в ФГУП Конезавод им. Первой конной армии; с 3,06 до 9,12 руб. в ОПХ «Маньчское»; с 4,03 до 5,99 руб. в ЗАО им. Кирова; с 4,17 до 8,58 руб. в СПК «Донсвиновод»; с 6,68 до 14,13 руб. в ГУП ОПХ «Зерноград-

ское»; с 13,57 до 20,10 руб. в ОАО «Учхоз Зерновое»; снизилась с 7,07 до 5,88 руб. в СПК им. Литунова.

Несмотря на снижение частных индексов возмещения используемых ресурсов, обобщающий коэффициент свидетельствует, что в рассматриваемом периоде хозяйства не только возмещали явные издержки, но и имели прибыль при определении ее на основе явных издержек, т.е. с учетом себестоимости. Наибольшее значение обобщающий индекс имел в 1999 г., в котором динамика цен на сельскохозяйственную продукцию превышала на 44,67% динамику цен на потребляемые ресурсы относительно базисного года. Это, безусловно, положительная тенденция. Однако ее не следует переоценивать, так как она объясняется в том числе величиной остаточной стоимости морально и физически устаревших основных фондов предприятий.

Как свидетельствуют данные табл. 4, значение общего индекса возмещения затрат в течение всего периода было больше единицы. Однако такая картина сложилась в ситуации, когда в половине хозяйств динамика цен на применяемые ресурсы опережала динамику физического объема продукции, формировались условия, в которых предприятия не могли возмещать издержки производства.

Взвешенный индекс прибыльности

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

характеризует соотношение темпов одновременных изменений физических объемов и цен продукции и затрат в соответствующих периодах. В другой интерпретации индекс прибыльности показывает, во сколько раз изменение стоимости продукции в текущем периоде по сравнению с ее величиной в базисном периоде (индекс валового до-

## Влияние на прибыль сельскохозяйственных предприятий изменений...

хода) растет быстрее или медленнее индекса стоимости каждого вида, совокупности и всех, т.е. валовых, затрат. На основе индекса строятся три группы показателей, поскольку делитель рассчитывается для каждого вида ресурса, для совокупностей затрат (удобрения, семена и др.) и для всех затрат. Данные табл. 5 характеризуют вклад каждого фактора в прибыльность хозяйств.

18,11% (индекс стоимости затрат на семена равен 1,1811), то вклад семян в изменение прибыльности составил 19,8% (индекс их производительности 0,8020). Другими словами, использование семян снизило прибыльность на названный процент. В текущих ценах валовой доход в 2000 г. вырос по сравнению с базисным 1997 г. на 138,05% (индекс дохода равен 2,3805), а расхо-

Таблица 5

### Взвешенные индексы прибыльности сельскохозяйственных предприятий Зерноградского района Ростовской области

| Вид затрат                       | Взвешенный индекс прибыльности |         |         |         |
|----------------------------------|--------------------------------|---------|---------|---------|
|                                  | 1998 г.                        | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| Семена                           | 0,8020                         | 1,2799  | 1,2498  | 1,2003  |
| Электроснабжение                 | 0,9586                         | 1,5154  | 1,8952  | 1,9257  |
| Амортизация                      | 1,1481                         | 3,2516  | 3,7857  | 4,8360  |
| Удобрения                        | 1,5409                         | 1,5246  | 1,3980  | 1,5702  |
| Корма                            | 1,0110                         | 1,6644  | 2,0866  | 2,1016  |
| Запасные части                   | 1,5261                         | 1,8969  | 1,3594  | 1,4091  |
| Дизельное топливо                | 1,1694                         | 1,4589  | 0,8504  | 1,0341  |
| Бензин автомобильный             | 0,9398                         | 1,3944  | 1,3906  | 1,3795  |
| Природный газ                    | 2,1905                         | 3,9935  | 5,4554  | 4,2946  |
| Итого горюче-смазочные материалы | 1,2549                         | 1,6292  | 1,08731 | 1,2471  |
| Услуги                           | 0,71981                        | 1,5067  | 0,3857  | 0,4380  |
| Затраты труда                    | 0,9999                         | 1,5013  | 1,2480  | 1,1387  |
| <i>Всего затрат</i>              | 0,9631                         | 1,7176  | 1,4092  | 1,5368  |

Взвешенные индексы прибыльности свидетельствуют, что начиная с 1999 г. стоимость продукции сельскохозяйственных предприятий в текущих ценах соответствующих лет по сравнению с ее величиной в базисном периоде опережала аналогичные изменения стоимости как отдельных видов, так и совокупностей затрат.

Так, если валовой доход в текущих ценах в 1998 г. снизился по сравнению с базисным 1997 г. на 4,27% (индекс равен 0,9473), а расходы на семена в соответствующих ценах выросли на

ды на семена за соответствующий период выросли на 90,76% (индекс стоимости затрат на семена составил 1,9076). Поэтому вклад семян в изменение прибыльности в 2000 г. по сравнению с 1997 г. составил 24,98% ( $2,3841 / 1,9076 = 1,2498$ ).

Одновременные изменения в производительности и в возмещении совокупности явных затрат снизили прибыльность хозяйств на 3,69% в 1998 г., увеличивали прибыльность на 29,24, 59,08%, 46,32% в последующие годы по сравнению с базисным периодом.

Многофакторная модель позволяет выделить влияние на прибыль изменений в производительности (6), в возмещении затрат (7) и в самой прибыльности (8) в абсолютных величинах следующим образом:

$$I_{ij1}P_{ij1} \left[ \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2}P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1}P_{i1}} - \frac{I_{ij2}P_{i1}}{I_{ij1}P_{i1}} \right] (6), (7) = (6) - (8),$$

$$I_{ij1}P_{ij1} \left[ \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i2}P_{i2}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1}P_{i1}} - \frac{I_{ij2}P_{ij2}}{I_{ij1}P_{ij1}} \right]. \quad (8)$$

В табл. 6 приведены данные за 2001–2002 гг., характеризующие влияние на прибыль изменений в производительности, в возмещении затрат и в самой прибыльности в 12 сельскохозяйственных

предприятий зерноградского района.

Используемая многофакторная модель позволяет определить в абсолютных величинах, как повлияло изменение в производительности, в возмещении каждого вида затрат (данные по каждому виду затрат не приводятся), совокупностей затрат (таких как удобрения, корма и др.) и всех явных затрат, а также изменения в самой прибыльности на величину прибыли. Сегодня в сельскохозяйственных предприятиях калькулируется себестоимость продукции, в которой суммируются затраты в денежном выражении, и руководители хозяйств не располагают данными относительно того, использование каких ресурсов приносит прибыль, а каких – убытки. Это не позволяет целенаправленно воздействовать на динамику конкретных видов

Таблица 6

**Влияние на прибыль изменений в производительности, возмещении затрат и в прибыльности сельскохозяйственных предприятий в 2001–2002 гг., тыс. руб.**

| Вид затрат              | Влияние на прибыль изменений |                 |                     |                  |                  |                  |
|-------------------------|------------------------------|-----------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|
|                         | в производительности         |                 | в возмещении затрат |                  | в прибыльности   |                  |
|                         | 2001 г.                      | 2002 г.         | 2001 г.             | 2002 г.          | 2001 г.          | 2002 г.          |
| Семена                  | 3394,81                      | 2805,20         | 7150,93             | 3979,10          | 10545,74         | 6784,30          |
| Электроснабжение        | 2604,79                      | 2072,28         | 9429,60             | 1551,38          | 12033,89         | 3623,67          |
| Удобрения               | –6300,83                     | –6464,42        | 21913,72            | 3828,06          | 15612,89         | –2636,36         |
| Корма                   | 16024,49                     | 11560,78        | 41065,21            | 26816,97         | 57089,70         | 38377,74         |
| ГСМ, из них             | 5668,58                      | 3823,59         | 11509,97            | 14075,40         | 17178,55         | 17898,98         |
| бензин<br>автомобильный | 3373,14                      | 1443,67         | 4459,79             | 1549,80          | 7832,93          | 2993,47          |
| дизельное<br>топливо    | 2031,08                      | 1931,17         | –224,56             | 4087,79          | 1806,52          | 6018,96          |
| Амортизация             | 10491,57                     | 5279,52         | 104242,07           | 92241,51         | 114733,64        | 97521,03         |
| Запасные части          | 7248,86                      | 3881,59         | 16447,06            | 3359,58          | 23695,92         | 7241,17          |
| Затраты труда           | 4917,37                      | 6902,68         | 7772,76             | –19100,53        | 12690,13         | –12197,85        |
| Услуги                  | –13903,15                    | –10641,25       | –44863,0            | –42982,74        | –58766,15        | –53623,99        |
| Прочие затраты          | 20979,55                     | 18125,49        | 55348,34            | 48608,32         | 76324,89         | 66733,80         |
| <b>Всего затрат</b>     | <b>51122,53</b>              | <b>37345,45</b> | <b>230016,67</b>    | <b>132377,04</b> | <b>281139,21</b> | <b>169722,50</b> |

не возмещаемых в данном периоде затрат, осуществлять замещение более дорогих ресурсов относительно более дешевыми в рамках используемых технологий, обеспечивать минимизацию издержек и повышение эффективности производства.

Снижение производительности практически всех, кроме труда, используемых ресурсов в рассматриваемые годы привело к уменьшению их вклада в изменение прибыли. Динамика затрат удобрений в физическом выражении росла быстрее динамики реального объема продукции, и снижение производительности удобрений явилось причиной убытков, которые составили 6300,83 тыс. руб. в 2001 г. и 6464,42 тыс. руб. в 2002 г.

Повышение степени возмещаемости затрат имело место только по горюче-смазочным материалам и по дизельному топливу. По топливу оно изменилось в составе прибыли с убытков в 224,56 тыс. руб. в 2001 г. до увеличения прибыли на 4087,79 тыс. руб. в 2002 г. Снижение возмещаемости затрат труда в 2002 г. принесло хозяйствам убытки в 19 100,53 тыс. руб. и явилось следствием повышения оплаты труда, не обусловленного положительной динамикой параметров, определяющих ее уровень в рыночной экономике. Снижение возмещаемости затрат на запасные части к сельскохозяйственной технике явилось результатом опережающего роста их цен по сравнению с ростом цен на выпускаемую продукцию во всех обследованных предприятиях.

Только затраты семян и горюче-смазочных материалов оказали положительное влияние на изменение в самой прибыльности. Если использование удобрений и труда обеспечило положительное изменение в прибыльности в 2001 г., т.е. ее повышение, то в 2002 г. названные виды затрат оказали отрицательное воздействие на изменения в прибыльности — снизили ее, соответственно, на 2636,36 и 12197,85 тыс. руб.

Рассмотренные выше показатели использования ресурсов относятся только к явным издержкам производства, традиционно учитываемым в себестоимости отечественными сельскохозяйственными производителями. В принятии управленческих решений в условиях рынка предпринимателям необходимо учитывать экономические издержки. Определение экономических издержек на крупных и средних предприятиях, поставляющих большую долю продукции, сводится к дополнению показателя себестоимости факторными затратами — процентом на капитал, рентой — и к корректировке и учету стоимости затрат на семена и корма, производимые в хозяйствах и используемых во внутрихозяйственном обороте, в рыночных ценах. Динамика показателей многофакторной модели для рассматриваемой совокупности хозяйств Зерноградского района, исчисленных по экономическим издержкам производства, отличается рядом особенностей от динамики тех же самых показателей, определяемых по данным себестоимости.

В последующем анализе рента исчислялась на основе данных о земельном налоге и средних выплатах за аренду земли ее собственникам, в случае отсутствия последних они включались в расчет по средней для района величине. Процент на капитал рассчитан по ставкам 10 и 20% и данным об остаточной стоимости основных фондов предприятий и среднегодовой стоимости запасов. При расчете экономических издержек себестоимость продукции увеличивается на сумму процента на капитал и ренты, поэтому показатели модели, рассчитанные по другим явным затратам, учтенным в себестоимости, остаются без изменений.

В течение рассматриваемого периода происходило последовательное сокращение неявных издержек, составившее 21,28% в 1998 г. и 55,38% в 2002 г. по сравнению с 1997 г. Наиболее быст-

ро снижение отмечалось по проценту на капитал и кормам, что объясняется отсутствием переоценок основных фондов предприятий (процент на капитал рассчитывался по данным балансовой стоимости фондов) и снижением производства животноводческой продукции. Прирост цен по неявным издержкам при ставке процента на капитал в 20% превысил прирост цен по явным затратам, соответственно, на 0,70% в 1998 г.; 4,14, 15,21, 25,47 и 16,16% в 1999–2002 гг. При использовании в расчетах ставки процента, равной 10%, отклонение было несколько меньше. Если в 1998 г. увеличение цен на продукцию превышало аналогичное изменение цен на используемые ресурсы в 3,5 раза, то к 2002 г. различие в приросте цен относительно 1997 г. составило 0,02% при ставке процента 20% и 0,47% при ставке процента 10%. Такая тенденция неблагоприятно сказывалась на возмещении экономических издержек производства.

Начиная с 1999 г. индекс валового дохода в текущих ценах соответствующих лет, измеряющий его динамику, превышал коэффициент изменений экономических издержек, взвешенных по ценам и объемам, что создавало условия для возмещения последних. В 2001 г. прирост валового дохода опережал прирост издержек на 133,17 и 152,32% соответственно для ставок процента в 10 и 20%.

Если добавить к себестоимости продукции неявные издержки предприятий, то абсолютные суммы издержек в хозяйствах увеличиваются, что находит отражение в снижении коэффициентов «расходы/доходы» для отдельных видов и совокупностей затрат и в росте названного коэффициента для всех экономических издержек производства. Среди явных и неявных издержек наибольшая доля в валовом доходе предприятий приходится на процент на капитал, но ее снижение в валовом доходе было вызвано, во-первых, ростом дохо-

да и, во-вторых, занижением стоимости основных фондов из-за не проводившихся переоценок.

В 1997–1998 гг. общие экономические издержки превышали валовой доход предприятий даже при минимальной ставке процента и, следовательно, не возмещались. При ставке процента в 10% превышение составило в 1997 г. 31,97%, в 1998 г. — 34,06%; при ставке процента в 20% в соответствующие годы превышение было равно 65,54 и 68,41%. Наилучшие показатели возмещения издержек были достигнуты в 1999 и 2001 гг., когда издержки составляли 74,62 и 79,64% валового дохода хозяйств при минимальной ставке процента и 90,40 и 90,47% при ставке в 20%. Значительные колебания коэффициентов «расходы/доходы» как в сторону снижения, так и в сторону увеличения свидетельствуют о неустойчивости процесса возмещения издержек производства и деятельности предприятий преимущественно на уровне нулевой экономической прибыли. В 2002 г. при ставке в 20% экономические издержки были равны валовому доходу предприятий и тем самым были созданы условия для простого воспроизводства. К такому небесспорному выводу приходим, учитывая низкий уровень средней заработной платы, заниженную оценку основных фондов и другие обстоятельства.

Коэффициент производительности по такому виду факторных затрат, как процент на капитал, повысился с 2,98 в 1997 г. до 9,05 в 2002 г., что характеризует скорее не рост производительности, а отражает снижение его абсолютной величины в сопоставимых ценах 1997 г. вследствие износа основных фондов. Колебания коэффициентов производительности по ренте (12,49 в 1998 г., 19,79 в 1999 г., 10,91 в 2000 г. и т.п.) объясняются неустойчивостью формирующихся рентных отношений в регионе. В структуре ренты преобладают арендные выплаты, которые выплачи-

ваются преимущественно продукцией, производимой в хозяйствах. На величину ренты не оказывает влияние урожайность сельскохозяйственных культур, динамика цен на продукцию. Так, в 1999 г. повышение коэффициента было обусловлено ростом валового дохода, а в 2001–2002 гг. — получением сравнительно высоких урожаев: прирост урожайности превысил прирост по арендным выплатам.

Коэффициенты производительности совокупности всех издержек с процентом на капитал в 10% были больше единицы только в 2000 г., а с процентом в 20% — только в 2001 г. В последнем случае превышение составляло менее 2%. На единицу экономических издержек в реальном выражении в 1998 г. приходилось 0,62 (при ставке в 10%) и 0,50 (при ставке в 20%) единиц дохода в том же измерении. Приведенные данные свидетельствуют, что экономические издержки хозяйств в реальном измерении превышают реальную отдачу (продукцию в физическом измерении).

Исследованный характер изменения физических объемов выпускаемой продукции и затрат, динамики цен на продукцию и ресурсы, степени возмещаемости и производительность факторов производства оказывает непосредственное влияние на взвешенные индексы результативности.

Так, наблюдалась положительная динамика индекса производительности по проценту на капитал (соотношения индексов Ласпейреса физических объемов продукции и затрат), его рост с 0,8263 в 1998 г. до 3,0386 в 2002 г. Это обусловлено снижением объемов расходования ресурса в физическом выражении вследствие износа основного капитала и сокращением расходов на единицу продукции.

Отсутствие развитых рентных отношений приводит к неопределенности в части установления арендной платы. Рентные платежи в настоящее время не

определяются действием рыночных механизмов и арендная плата прямо не зависит ни от объемов производства, ни от валового дохода, ни от других показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Поэтому динамика рентных платежей не отражает динамику объемов производства, что находит выражение в колебаниях индекса производительности для ренты от 0,8230 в 1998 г. до максимального значения 0,3041 в 1999 г.

В измерении взвешенных индексов возмещения издержек производства (соотношения индексов цен Пааше продукции и затрачиваемых ресурсов в текущие периоды) использовались данные о динамике цен Государственного комитета статистики РФ на промышленную продукцию, приобретаемую сельскохозяйственными предприятиями. До 2000 г. рост цен на продукцию опережал повышение факторных цен, что способствовало увеличению потенциальной прибыльности предприятий: индекс возмещения неявных затрат составил 1,3666 в 1999 г. (наибольшее значение) и 1,0007 в 2000 г. (наименьшее значение). В последующие годы индекс возмещаемости неявных затрат был меньше единицы и составил 0,8744 в 2002 г. Это означает, что темп роста факторных цен превысил в 2002 г. на 13,56% темп роста цен на продукцию предприятий.

Индекс возмещения совокупности явных и неявных затрат (с процентом на капитал в 10%) снизился от 1,1945 до 1,0012 в 1998–2002 гг. по сравнению с 1997 г. Появилась слабая тенденция сглаживания диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, приобретаемую хозяйствами, и возможность снижения убытков. Увеличение прибыли в результате более быстрого роста цен на сельскохозяйственную продукцию было достигнуто только в 1999 г. Сближение темпов роста цен на потребляемые ресурсы и

продукцию позволяет сделать вывод о постепенном формировании ситуации равновесия на рынке сельскохозяйственной продукции при следующих условиях: фактически сложившемся уровне ренты, определяющем низкую цену 1 га сельскохозяйственных угодий; при относительно низкой по сравнению с другими отраслями заработной плате работников; нулевой или отрицательной величине предпринимательского дохода в составе экономических издержек и при экономической прибыли, равной нулю.

Динамика индексов возмещения совокупности явных и неявных затрат с учетом процента на капитал в 20% (с 1,1922 в 1999 г. до 0,9999 в 2002 г.) характеризовалась той же динамикой, что и динамика индексов с процентом на капитал в 10%, значение которых составило 1,1945 в 1999 г. и 1,0012 в 2002 г.

Соотношение динамики изменений валового дохода и экономических издержек производства характеризуется индексами прибыльности. Данные работы предприятий свидетельствуют, что в 1997–2002 гг. прирост валового дохода опережал прирост экономических издержек в течение всего анализируемого периода, за исключением 1998 г. При ставке процента на капитал в 10% прирост стоимости произведенной продукции за названный период был на 49,7% больше прироста экономических издержек; при ставке процента в 20% превышение составило 66,88%. Росту потенциальной прибыльности способствовали позитивные изменения в производительности и в возмещении совокупных затрат в хозяйствах района. Если в 1999 г. определяющим обстоятельством было положительное соотношение цен на продукцию и потребляемые ресурсы, то в последующие годы приросту прибыльности в основном способствовало сокращение объемов потребления факторов производства в ре-

альном выражении. Данная ситуация отражает не только положительные, но и негативные процессы: высокую степень изношенности техники, снижение доз вносимых удобрений и др., являющиеся результатом ограниченности финансовых возможностей предприятий. В то же время явно прослеживаются усилия хозяйств, направленные на повышение прибыльности как за счет более экономного расходования ресурсов, так и за счет более полного использования конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции.

В расчетах экономических издержек производства, в частности процента на капитал, используется стоимость основных фондов с учетом рыночной конъюнктуры. Обязательное проведение переоценок основных фондов по решениям Правительства РФ с 1992 г. первоначально привело к завышению их восстановительной стоимости. В последующем искажения были во многом откорректированы, и к 1997 г. стоимость основных фондов в среднем отражала реально сложившуюся ситуацию на рынке. Значительные колебания в оценках по хозяйствам свидетельствуют о незавершенности процесса корректировок. Так, в 1997 г. максимальное завышение стоимости основных фондов составило 53,36%, а максимальное занижение — 105,43%, т.е. более чем в два раза. Делегирование предприятиям самостоятельности в решении вопросов проведения переоценок в большинстве случаев привело к прекращению подобных процедур.

В 1998 г. многие хозяйства провели учетку основных средств, что имело двоякие последствия. С одной стороны, занижение стоимости основных фондов и, следовательно, сумм амортизационных отчислений позволило предприятиям сдерживать в отчетах темпы роста издержек, что наряду с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию в 1999 г. отразилось в расчетах финансо-

вых результатов на величине прибыли. Данное обстоятельство играло не последнюю роль при получении кредитов, реструктуризации задолженности по налогам и сборам, в решении других вопросов. С другой стороны, отсутствие реальных оценок факторных затрат в денежном выражении создало предпосылки для невозмещения экономических издержек производства и появления неявных убытков предприятий. В 2002 г. стоимость основных фондов, отраженная в отчетах предприятий, была в 4–7 раз ниже рыночных цен их аналогов.

В табл. 7 представлены экономические издержки производства, исчисленные с учетом рыночной стоимости основных фондов, кормов и семян, производимых в хозяйствах, и их действительное возмещение в условиях рынка.

Данные табл. 7 свидетельствуют, что в рассматриваемом периоде возмещалась только себестоимость продукции. Экономические издержки не возмещались даже при минимальной ставке процента на капитал. Исключение составил 1999 год, по которому с некоторой степенью условности можно считать, что была получена экономическая прибыль. Можно считать, но не утверждать, потому что в структуре издержек производства не учитывался предпринимательский доход. В среднем на каждое хозяйство при факторном доходе в 10% на капитал приходилось убытков в 1997, 1998, 2000–2002 гг., соответственно, 9,79, 10,41, 2,13, 2,98 и 12,17 млн руб.; при факторном доходе в 20% убытки составили 19,95, 20,88, 18,61, 29,84 и 48,72 млн руб. В 1999 г. с учетом в экономических

*Таблица 7*

**Валовой доход и общие экономические издержки хозяйств  
Зерноградского района с учетом конъюнктуры рынка в 1997–2002 гг., млн руб.**

| Показатель деятельности предприятий                   | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Валовой доход                                         | 273,73  | 258,24  | 534,89  | 667,49  | 919,34  | 802,02  |
| Себестоимость продукции                               | 239,64  | 234,74  | 272,63  | 414,67  | 523,70  | 532,41  |
| Бухгалтерская прибыль                                 | 34,09   | 23,50   | 262,26  | 252,82  | 395,64  | 269,61  |
| Рента                                                 | 18,04   | 17,48   | 19,78   | 61,13   | 70,13   | 46,46   |
| Процент на капитал (10%)                              | 121,89  | 125,66  | 124,32  | 195,23  | 327,39  | 342,29  |
| Экономические издержки (с процентом 10%)              | 391,24  | 383,17  | 439,10  | 692,99  | 955,07  | 948,00  |
| Экономическая прибыль (с процентом 10%)               | –117,51 | –124,93 | 95,79   | –25,50  | –35,73  | –145,98 |
| Факторные доходы: рента плюс процент на капитал (10%) | 139,93  | 143,14  | 144,41  | 256,36  | 397,52  | 388,75  |
| Процент на капитал (20%)                              | 243,79  | 251,31  | 248,63  | 390,46  | 654,78  | 684,59  |
| Экономические издержки (с процентом 20%)              | 513,14  | 508,83  | 563,42  | 890,82  | 1277,44 | 1289,21 |
| Экономическая прибыль (с процентом 20%)               | –239,41 | –250,59 | –28,53  | –223,33 | –358,10 | –487,19 |
| Факторные доходы: рента плюс процент на капитал (20%) | 261,83  | 268,79  | 268,41  | 451,59  | 724,91  | 731,05  |

издержках процента на капитал в 20% убытки составили в среднем на хозяйство 2,13 млн руб. Величина бухгалтерской прибыли росла из года в год, и ее максимальная величина на одно хозяйство в 2001 г. составила 32,97 млн руб.

В 1999 г. сумма ренты и процента на капитал в размере 10% была меньше разности валового дохода и себестоимости продукции. В остальные годы названная сумма при минимальной ставке процента была больше бухгалтерской прибыли и, следовательно, факторные издержки в полном объеме не возмещались. Это дает основание предполагать, что факторный доход на капитал в 1999–2001 гг. составил менее 10%, а в 2002 г. его значение снизилось до 6,7%. В среднем по району рента на 1 га общей площади сельскохозяйственных угодий, вопреки приведенным выше расчетным минимальным значениям, составляла по годам анализируемого периода 93,90, 94,97, 118,98, 380,40, 446,06 и 295,51 руб. Для присвоения более высокой ренты и процента на капитал величина фактически полученного валового дохода и бухгалтерской прибыли недостаточна. Предпринимательский доход (нормальная прибыль) в течение рассматриваемого периода был отрицательной величиной.

После корректировки стоимости основных фондов на уровень инфляции и уточнения всех параметров деятельности предприятий получаем следующие выводы. Экономические издержки производства на сельскохозяйственных предприятиях не возмещались при минимальных значениях ставки процента на капитал, ренты и отрицательной величине предпринимательского дохода. По данным бухгалтерского учета, себестоимость продукции возмещалась и имела место прибыль. Сложившаяся ситуация с возмещением вменяемых рынком издержек производства свидетельствует, что цены на сельскохозяйственную продукцию занижены и не соответствуют их реаль-

ному рыночному уровню. Выявление причин такой ситуации — тема для отдельного исследования. Простое воспроизводство в сельском хозяйстве может осуществляться при условии, что уровень цен на сельскохозяйственную продукцию будет равен средним общим экономическим издержкам производства каждого ее вида. Так, при минимальной ставке процента на капитал, минимальном размере ренты и отрицательной величине предпринимательского дохода повышение действовавших цен в 1998–2002 гг. (за исключением 1999 г.) в среднем должно было бы составить, соответственно, 42,93, 48,38, 3,82, 3,89 и 18,20%. При использовании в расчетах ставки процента на капитал в 20% необходимо было увеличить средние цены на сельскохозяйственную продукцию как минимум на 33,46% в 2000 г. и на 97,04%, т.е. практически в два раза, в 1998 г. И даже при названном повышении цен условия для простого воспроизводства в сельском хозяйстве не были бы созданы.

Продолжающаяся практика ориентации в принятии решений на себестоимость продукции приводит к появлению у предприятий кроме явных — неявных убытков. Это отчетливо проявляется в отсутствии у хозяйств финансовых ресурсов для замены износившейся техники, приобретения современных средств защиты растений, семян высоких репродукций и других ресурсов, необходимых для ведения высокоэффективного производства.

Основные выводы состоят в следующем: на сельскохозяйственных предприятиях не ведется учет экономических издержек производства и их уровень не служит основанием в принятии решений предприятиями. Цены на сельскохозяйственную продукцию не возмещают издержки производства при нулевой экономической прибыли. Формирование рыночных, конкурентных условий хозяйствования продолжается, и поэто-

му существует неопределенность в определении уровня ренты, процента на капитал и предпринимательского дохода. По данным годовых отчетов предприятий, в 1997–2002 гг.:

- средняя заработная плата не достигала уровня прожиточного минимума;
- рассчитанная с учетом правовых и нормативных актов рента в денежном выражении была недостаточна для сохранения плодородия земли и ее привлекательности как объекта приложения капитала;
- процент на капитал, выделенный в валовом доходе, не достигал уровня ставки рефинансирования, и, следовательно, отсутствовали условия для использования в развитии производства заемных средств;
- величина предпринимательского дохода была отрицательной.

Низкий уровень факторных доходов при отсутствии экономического прироста свидетельствует, что совокупность рыночных условий не позволяет сельскохозяйственным предприятиям осуществлять даже простое воспроизводство.

#### 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. Германова О.Е., Лебедева Г.В. Динамика и возмещаемость издержек в производстве сельскохозяйственной продукции // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.
5. Институциональные основы рыночной экономики в России / Белокрылова О.С., Германова О.Е., Солдатова И.Ю. и др. М.: Наука, 1996.
6. Казанец Л.С. Теория индексов. М.: Госстатиздат, 1963
7. Ковалевский Г.В. Индексный метод в экономике. М.: Финансы и статистика, 1989.
8. Сельское хозяйство региона в переходной экономике: теория, практика. Ростов н/Д: ВНИИЭиН, 1998.
9. Скотт Синк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989.
10. Хеди Э., Диллон Д. Производственные функции в сельском хозяйстве. М.: Прогресс, 1965.

## ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

### ДОМИНИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И АНТИКОНКУРЕНТНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ

*С.Б. АВДАШЕВА*

доктор экономических наук, зав. лабораторией Института анализа предприятий и рынков, Государственный университет — Высшая школа экономики

*Н.М. РОЗАНОВА*

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Государственный университет — Высшая школа экономики

---

Публикуется третья лекция курса С.Б. Авдашевой, Е.Н. Калмычковой, Н.М. Розановой «Политика поддержки конкуренции», программа и первые лекции которого были опубликованы в № 3–4 за 2003 г. В следующих номерах публикация лекций будет продолжена.

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИРМЫ КАК ДОМИНИРУЮЩЕЙ И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ ДОМИНИРОВАНИЯ

Доминирующей (согласно ст. 5 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках») считается фирма, если ее рыночная доля превышает 35% (в некоторых странах используется более жесткий критерий доминирования — 25% рынка). Если доля фирмы меньше установленного критерия, то ее поведение не подпадает под действие антимонопольных законов. Если доля фирмы находится в диапазоне 35–65%, регулирующий орган должен доказать, что действия фирмы могут вести к ущемлению конкуренции. Если же доля фирмы превышает 65% рынка, то дело самой фирмы доказать, что ее деятельность не является злоупотреблением ее доминирующим положением.

Доминирование может быть как индивидуальным, так и коллективным.

Фирма является доминирующей, если она способна использовать стратегические преимущества своего положения по сравнению с конкурентами, что проявляется в ее высокой доле рынка. Примерами доминирующей фирмы могут служить такие компании, как «Кодак» (65% рынка), IBM (68% рынка), «Дженерал Электрик» (53% рынка), «Боинг» (60% рынка), «Дженерал Моторс» (46% рынка).

Почему некоторым фирмам достается значительная власть на рынке? Существуют три основные причины для этого.

Во-первых, чтобы стать доминирующей, фирма должна обладать преимуществами в издержках. Издержки доминирующей фирмы на производство одного и того же выпуска, как правило, значительно ниже, чем у фирм-конкурентов. Такое возможно, если:

- а) доминирующая фирма обладает более эффективной технологией или особыми предпринимательскими (управленческими) талантами;
- б) доминирующая фирма в большей степени, чем конкуренты способна усваивать опыт в процессе своего функционирования;
- в) доминирующая фирма обладает преимуществами экономии на масштабах производства.

Во-вторых, доминирующая фирма может выпускать продукт более высокого качества, чем аутсайдеры. Высокое качество продукта определяется не только внутренними свойствами выпускаемого товара непосредственно, но и рекламой, репутацией фирмы или тем, что она давно производит этот товар, в результате чего у потребителей вырабатывается лояльность к данной фирме.

В-третьих, доминирующей фирмой может стать группа конкурентных фирм, заключивших соответствующее соглашение между собой. Координация деятельности фирм, заключивших соглашение, оказывает такое же влияние на рыночную цену, что и одна крупная фирма. Если все фирмы в отрасли входят в картельное соглашение, то они действуют как монополия. Если же только несколько фирм придерживаются соглашения, то ситуация напоминает поведение доминирующей фирмы.

Доминирующая фирма назначает цену на продукт, выпускаемый отраслью, а фирмы-конкуренты либо следуют этой цене, либо устанавливают цену, ориентируясь на лидера. Поскольку доминирующая фирма позволяет фирмам-конкурентам продавать какое угодно количество товара по назначаемой ею

цене, у фирм-конкурентов нет стимулов назначать более низкую цену: необходимую выручку они могут получить, продавая такое количество товара, которое позволяет максимизировать совокупную прибыль. Если фирмы-конкуренты назначают более высокую цену, то они полностью теряют рынок сбыта.

С другой стороны, цена доминирующей фирмы может служить своего рода «ценовым зонтиком» для фирм-аутсайдеров: даже если качество их товаров несколько ниже, за счет доминирующей фирмы, ее репутации фирмы-конкуренты могут найти рынок сбыта для своих товаров. Подобную политику проводят, например, многие южнокорейские, тайваньские, гонконгские фирмы, которые выпускают продукцию под маркой известных западных фирм. Хотя качество продукции этих фирм ниже их западных аналогов, более низкие цены (в рамках цены фирмы-лидера) обеспечивают сбыт их товарам.

Доминирующее поведение означает, что фирма стремится определять параметры как своего, так и чужого поведения на рынке. Вспомним, каким образом фирма осуществляет стратегию доминирования на рынке.

Доминирующая фирма отличается от монополии тем, что при доминировании на рынке кроме фирмы-лидера действует еще ряд фирм-последователей, фирм «конкурентного окружения», которые выступают в качестве ценополучателей, ориентируясь на цену и объем продаж фирмы-лидера. С другой стороны, как только фирмы конкурентного окружения определили свой объем продаж (который занимает заведомо незначительную долю рынка), доминирующая фирма становится монополией по отношению к остаточному спросу — емкости рынка, не охваченной продажами фирм-последователей. По отношению к остаточному спросу поведение фирмы-лидера вполне описывается традиционными моделями монополии, изученными в

курсе «Микроэкономика». Вспомним основные моменты.

Фирма максимизирует прибыль при равенстве предельных издержек предельной выручке

$$MC = MR,$$

где  $MR$  — предельная выручка — рассчитывается для остаточного спроса:

$$MR_r = \partial D_r / \partial q;$$

$MC$  — предельные издержки данной фирмы.

Под остаточным спросом понимается спрос, оставшийся на рынке после учета объема выпуска фирм-аутсайдеров (фирм-последователей):

$$D_r = D - \sum S_i,$$

где  $D_r$  — остаточный спрос;  $D$  — совокупный спрос рынка;  $S_i$  — выпуск одной фирмы-аутайдера.

После того как доминирующая фирма определила оптимальный объем продаж и оптимальную цену рынка, фирмы конкурентного окружения выбирают такой объем производства, при котором их предельные издержки оказываются равными рыночной цене — цене, назначаемой фирмой-лидером.

Стратегия доминирования на рынке может реализовываться в различных формах. Мы рассматривали последствия монопольно высоких цен — это один из традиционных вариантов поведения доминирующей фирмы на рынке. Однако возможны и монопольно низкие цены, цены, которые помогают фирме-лидеру предотвратить вход на рынок потенциальных конкурентов или вытеснить уже имеющих соперников, что способствует сохранению доминирования в течение длительного периода времени. Кроме того, особой стратегией доминирования являются вертикальные ограничения — специфические контракты с поставщиками и/или потребителями с целью ограничения конкуренции в вертикальной продуктовой цепочке. Проанализируем последовательно обе эти формы доминирования.

## ГРАБИТЕЛЬСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Доминирующая фирма может использовать стратегическое ценообразование как для предотвращения входа, так и для вытеснения конкурента с рынка. Назначая цену ниже средних издержек своего конкурента (а зачастую эта величина оказывается ниже и собственных издержек фирмы), фирма-лидер создает условия, при которых конкурент не сможет осуществлять безубыточное производство и вынужден будет уйти из отрасли. Подобная ценовая стратегия носит название грабительского ценообразования.

Так как грабительское ценообразование подрывает сами основы конкуренции, подобная стратегия является безусловно антиконкурентной по самой своей сути. В этом отношении антимонопольные законодательства всех стран совпадают: грабительское ценообразование провозглашается вне закона.

Однако на практике выявление случаев грабительского ценообразования чрезвычайно затруднено. Дело в том, что данную стратегию трудно отличить от нормального хода конкурентной борьбы, при которой выживает сильнейший — та фирма, которая и остается на рынке.

Для того чтобы стратегия ценообразования фирмы рассматривалась как грабительская, необходимо доказать выполнение следующих условий:

- сравнительно высокий уровень концентрации на рынке *ex ante* (до того, как фирма или фирмы были замечены в понижении цены);
- предположительно падающий (или, по крайней мере, не растущий) рыночный спрос;
- период довольно резкого снижения цены со стороны отдельных фирм, ценовая война, заканчивающаяся выходом с рынка ряда фирм;
- период высоких цен *ex post* (после завершения ценовой войны).

Ситуация на рынке не рассматривается как применение методов грабительского ценообразования, если ex post результативность рынка оказывается благоприятной для потребителей, например, в связи с внедрением нового товара на рынке, повышением качества или разнообразия продукции.

Для оценки стратегии ценообразования в качестве грабительской, а значит, антиконкурентной, принципиальное значение имеет намерение фирмы вытеснить конкурента с рынка. Если наличие подобного намерения доказывается, суды принимают решение в пользу версии о грабительском характере цены. Если же доказательства невозможно представить, шансы фирмы на выигрыш дела, как правило, повышаются.

Отдельным вопросом является величина издержек, назначение цены ниже которых может указывать на грабительский характер поведения фирмы. Теория предлагает использовать величину предельных издержек. Но эта величина бывает неизвестна даже самим фирмам, не говоря уже об антимонопольных органах. Поэтому была выдвинута концепция так называемого «правила Арида–Тернера» (Areeda–Turner rule). Согласно данному правилу, грабительской считается цена, величина которой меньше средних поглощенных затрат (average avoidable cost) — издержек, которых фирма могла бы избежать, если бы она не практиковала стратегию грабительского ценообразования.

Кроме того, для поддержания стратегии грабительского ценообразования в течение длительного периода времени фирма, использующая данную практику, должна обладать соответствующими финансовыми ресурсами. То есть ее финансовые возможности покрытия издержек, в том числе и затрат на проведение грабительского ценообразования, не должны быть связаны только с рынком, на котором осуществляется эта стратегия. У фирмы должны быть дру-

гие, не связанные с данным рынком источники поступления финансовых ресурсов.

Следует отметить, что хотя законодательства всех стран едины в отношении незаконности грабительского ценообразования как такового, подобного единства нет среди экономистов-теоретиков. Так, в частности, широкую известность приобрела концепция Чикагской школы, которая утверждает, что грабительское ценообразование вообще не может быть доминирующей стратегией, поскольку фирмы могут достичь того же самого монопольного результата на рынке, не прибегая к длительным потерям, связанным с неизбежным снижением цены в ходе ценовых войн, а именно — через слияния, поглощения или соглашения.

### **ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ КОНКУРЕНЦИИ**

Вертикальные ограничения, также как и другие формы вертикальной интеграции, служат объектом антимонопольной политики. Основная проблема конкурентной политики в отношении вертикальных ограничений та же, что и в отношении вертикальной интеграции путем слияний и поглощений: использование вертикальных ограничений влечет за собой как положительные, так и отрицательные последствия. Законодательство США в первой половине XX в. рассматривало вертикальные ограничения в первую очередь как антиконкурентные действия, подлежащие запрету. Около двадцати лет назад произошел переход от широкой практики запрета на вертикальные ограничения к применению так называемого «принципа разумности», предполагающего сопоставление потенциальных отрицательных и положительных эффектов использования вертикальных ограничений. Вместе с тем наиболее одиозная форма верти-

кальных ограничений — установление цены перепродажи — с 1976 г. продолжает оставаться под запретом.

Законодательство Европейского Союза содержит подробный перечень вертикальных соглашений, признаваемых недопустимыми, признаваемых допустимыми и таких, которые могут быть признаны допустимыми. Безусловно недопустимыми остаются ограничения на установление контрагентами розничной цены и соглашения, защищающие монопольную власть дистрибьютора на данной территории. Вообще, несмотря на то, что конкурентное законодательство ЕС считается более мягким по сравнению с антимонопольными нормами США, именно в сфере вертикальных ограничений дело обстоит с точностью до наоборот. Многие виды вертикальных соглашений, которые по результату применения «правила разумности» могут быть допущены в США, окажутся недопустимыми в странах ЕС. Этот парадокс чрезвычайно легко объясним: поскольку генеральной целью политики ЕС является укрепление интеграционных процессов, Европейская Комиссия чрезвычайно чувствительна в отношении любых действий, способных ограничить конкуренцию границами разных стран или регионов внутри отдельной страны.

Однако и к вертикальным ограничениям применяется подход *допустимости*, в том случае, если положительные эффекты перевешивают отрицательные.

Оценка результатов действия ограничивающих контрактов на поведение фирм и эффективность рынка в мировой экономической литературе за последние сто лет существенно менялась.

Теоретическая оценка вертикальных слияний и присоединений по крайней мере дважды менялась на протяжении последних пятидесяти лет. В ранних работах по теории организации рынков (опирающихся в основном на неоклассическую методологию) вертикальная

интеграция рассматривалась в первую очередь как способ создания барьеров входа в отрасль и, таким образом, усиления монопольной власти.

Революционные изменения в неоклассической теории вертикальной интеграции связаны с Чикагской школой экономики и права. Вкладом Чикагской школы в теорию вертикальной интеграции стала концепция отрицательных вертикальных внешних эффектов, возникающих, когда несколько экономических агентов вдоль технологической цепочки обладают рыночной властью. Примером отрицательного вертикального внешнего эффекта служит двойная надбавка — последовательное сокращение выпуска занимающими монопольное положение производителем и дистрибьютором, такое, что их суммарная прибыль понижается по сравнению с вертикально интегрированной компанией.

Вспомним кратко алгебру двойной надбавки.

Спрос на рынке конечной продукции описывается функцией спроса:  $P = a - bQ$ , товар производится с нулевыми издержками, а издержки дистрибьютора, в свою очередь, равны цене производителя. Рассмотрим вначале случай, когда производитель и дистрибьютор принимают решения независимо друг от друга, руководствуясь соображениями максимизации собственной прибыли. Производитель, выбирая объем продаж и назначая цену, ориентируется не на рыночный спрос как таковой, а лишь на *производный спрос*, который предъявляет на его продукцию дистрибьютор.

В свою очередь, производный спрос дистрибьютора на товар производителя служит результатом максимизации его прибыли, причем в качестве предельных издержек выступает цена производителя (обозначим ее  $P^p$ ). Условие равенства предельной выручки предельным издержкам дает оптимальный выпуск дистрибьютора  $Q^r = (a - P^p)/2b$ . Про-

изводный спрос описывается функцией  $P_0 = a - 2bQ$ , прибыль производителя максимальна при объеме продаж  $Q^* = a/4b$  и цене  $P^{p*} = a/2$ . При такой цене производителя дистрибьютор, соответственно, назначает цену  $P^{r*} = 3a/4$ . Прибыль производителя составляет  $a^2/8b$ , дистрибьютора —  $a^2/16b$ .

Если бы производитель и дистрибьютор были объединены в рамках одной фирмы, объем продаж монополиста составлял бы  $Q^* = a/2b$ , цена конечной продукции была бы ниже, чем в условиях дезинтеграции,  $P^{p*} = a/2$ . Прибыль вертикально интегрированной фирмы равнялась бы  $a^2/4b$ , что выше, чем сумма прибыли независимых производителя и дистрибьютора —  $3a^2/16b$ .

Таким образом, вертикальное слияние не только выгодно фирмам (их суммарная прибыль повышается), но и увеличивает экономическую эффективность (общественное благосостояние — поскольку приводит к снижению цены, следовательно, к росту не только прибыли производителей, но и выигрыша потребителей). Аналогичную функцию могут выполнять вертикальные ограничения — установление верхнего потолка цен, назначение двухставочного тарифа оплаты сырья при исключительных соглашениях и т.д.

Модель «двойной надбавки» интересна как пример подхода Чикагской школы к проблемам вертикальной интеграции и вертикальных ограничений. В целом, этот подход может быть суммирован следующим образом: такие изменения вертикальной организации отрасли (слияния и поглощения), которые не ведут к повышению экономической эффективности, невыгодны и участникам рынка, поскольку предполагают снижение прибыли по крайней мере одного из них. По этой логике Чикагской школы, вертикальные слияния и поглощения крупных компаний не усиливают, а напротив, снижают потери от монопольной власти. Аналогично, ограничива-

ющие контракты объективно должны сопровождаться ростом благосостояния — в противном случае мы не сможем объяснить, почему такие договоры принимаются обеими сторонами.

Однако в последнее десятилетие в экономической науке усиливаются позиции так называемой пост-Чикагской школы экономики и права. Эта школа опирается в первую очередь на концепции, разработанные в рамках неинституционального направления теории<sup>1</sup>. Отношение пост-Чикагской школы к вертикальной интеграции может быть сформулировано следующим образом: существует целый ряд несовершенств рынка, вызывающих возможность отрицательного влияния вертикальной интеграции и вертикальных ограничивающих контрактов на благосостояние, — возможность того, что вертикальная интеграция и вертикальные ограничения приведут к повышению цены, повышению издержек и снижению общественного благосостояния [3].

*Пост-Чикагский* подход к оценке вертикальной интеграции и вертикальным ограничениям распространяется не только в академической среде. П. Джоскоу, автор доклада «Экономика транзакционных издержек и конкурентная политика» на ежегодной конференции Международного общества новой институциональной экономики, рассматривал в качестве примера использования этого подхода антимонопольными органами дело компании «Kodak».

Компания «Kodak», как известно, производит и реализует фотокопировальное оборудование. Ее основными

<sup>1</sup> Хотя противопоставление «неоклассической» Чикагской и «неинституциональной» пост-Чикагской школ не вполне обоснованно. Пост-Чикагская школа опиралась и на то направление неоклассической теории рынков, которое уделяет особое внимание стратегическим аспектам конкуренции, и активно использует подход теории игр.

конкурентами являются компании «IBM» и «Xerox», причем доля «Kodak» на рынке сравнительно невелика — около 20%. Запчасти и расходные материалы для оборудования «Kodak» либо также выпускаются самой компанией, либо производятся субподрядчиками. Эти продукты являются специфическими в том смысле, что для обслуживания оборудования «Kodak» не могут использоваться запчасти, произведенные другими компаниями. Кроме того, «Kodak» предлагает покупателям оборудования договоры на его обслуживание. Однако они могут обслуживать его и самостоятельно.

К началу 1980-х гг. была создана специальная компания — «Independent Service Organizations (ISOs)», которая стала конкурировать с «Kodak» на рынке обслуживания оборудования, одновременно приобретая у него запчасти. В 1985—1986 гг. «Kodak» объявил об изменении политики продаж запасных частей: теперь он не продавал и запретил своим субподрядчикам продавать запчасти «Independent Service Organizations (ISOs)». Представители последней подали на «Kodak» в суд, утверждая, что новая политика продаж представляет собой «вымогательство», — *ex post*, после продажи оборудования, «Kodak» вымогает у покупателей цены, включающие избыточную прибыль. Возражения со стороны «Kodak» опирались на тот аргумент, что *ex ante* рынок оборудования является достаточно конкурентным, что само по себе исключает возможность злоупотребления рыночной властью.

В конце концов судом было вынесено решение в пользу истца, и в обязанность компании «Kodak» было вменено продавать запчасти всем потребителям в течение десяти лет. Важно, что в деле «Kodak» суд фактически опирался на представление о конкуренции на рынке *ex post*. Именно в соответствии с этим принципом релевантным рынком был

признан рынок запчастей для аппаратов, произведенных «Kodak», а не рынок оборудования или запчастей как таковой. Тем самым было признано, что вертикальные взаимоотношения, даже при отсутствии чрезвычайно высокой концентрации на рынке промежуточной или конечной продукции, могут оказывать решающее влияние на конкуренцию.

Мы продемонстрировали основные проблемы оценки ограничивающих вертикальных контрактов в современной экономической литературе. Прежде чем мы перейдем к характеристике проблем российской конкурентной политики в отношении экономической концентрации, нам предстоит проанализировать особенности этого процесса, чрезвычайно важные для осуществления адекватной конкурентной политики (лекция № 5).

### АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ КООПЕРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ

На любом олигопольном рынке у фирм есть стимулы координировать свою производственную деятельность и политику ценообразования посредством ограничения объема выпуска фирм и назначения одинаковых цен для увеличения совокупной прибыли отрасли и индивидуальной прибыли каждой из фирм. Олигополисты осознают свою взаимозависимость. Любой олигополист получает меньше прибыли, действуя самостоятельно, чем монополия или доминирующая фирма. Поэтому олигополисты стремятся действовать согласованно. Ассоциация фирм, которые заключили явное или тайное соглашение о координации своей деятельности, называется картелем.

Если картель включает все фирмы, действующие в отрасли, отрасль становится монополией и фирмы получают монопольную прибыль. Поэтому фирмам очень выгодно заключать картельные соглашения. С другой стороны, если кар-

тель сформирован и эффективно ограничивает выпуск и цену на рынке, у каждой фирмы появляется стимул нарушить картельное соглашение путем увеличения квот выпуска или понижения цены. В этом случае фирма-нарушитель привлекает дополнительное количество потребителей, в результате чего ее прибыль возрастает. Однако подобным образом могут рассуждать все фирмы-участницы картеля, что ведет к ликвидации картельного соглашения или его неэффективности. Поэтому картельные соглашения не бывают, как правило, долговечными.

На практике картели как часто образуются, так и часто гибнут под действием внутренних сил. Примером могут служить картели начала прошлого века, приведенные для примера в таблице.

**Международные картели  
начала XX века**

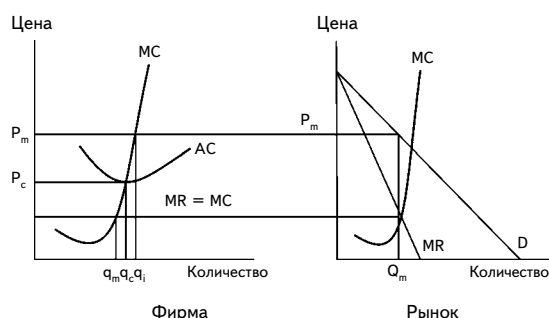
| Отрасль                                                | Годы действия |
|--------------------------------------------------------|---------------|
| Алюминиевая промышленность                             | 1923–1939     |
| Производство карбида кальция                           | 1929–1937     |
| Угольная промышленность                                | 1935–1944     |
| Производство меди                                      | 1918–1944     |
| Производство вооружения                                | 1920–1944     |
| Производство тяжелого электротехнического оборудования | 1930–1944     |
| Производство электроламп                               | 1924–1944     |
| Оптико-механическая промышленность                     | 1921–1940     |
| Фармацевтическая промышленность                        | 1932–1943     |
| Производство резины                                    | 1921–1944     |
| Производство стекла                                    | 1932–1934     |
| Сталелитейная промышленность                           | 1926–1933     |
| Сахарная промышленность                                | 1931–1937     |
| Производство цинка                                     | 1929–1934     |

Источник: [2, р. 230–231].

Каким же образом возможно увеличение прибыли в условиях картеля?

В конкурентной отрасли каждая фирма рассматривает уменьшение своего выпуска только с точки зрения своих собственных выгод и не учитывает последствия своих действий для конкурентов (других фирм), хотя сокращение выпуска даже одной фирмы в отрасли выгодно и всем прочим, поскольку уменьшает совокупное предложение отрасли и увеличивает равновесные цены. Таким образом, возникает своего рода внешний эффект, который в условиях свободной конкуренции не принимается во внимание. Наоборот, картельное соглашение учитывает эти последствия действий одной фирмы для увеличения прибыли всех участников. Поэтому картель как отрасль производит меньше объема, чем рынок свободной конкуренции. Картель интернализирует внешние эффекты сокращения выпуска каждой фирмы для остальных фирм, так что последствия этих внешних эффектов становятся внутренним делом картеля (например, в форме распределения дополнительных прибылей или определения квот выпуска).

Рассмотрим модель картеля для отрасли и для каждой фирмы. Пусть картель охватывает все фирмы отрасли. Тогда поскольку картель представляет собой монополию, равновесие в отрасли достигается там, где предельные издержки отраслевого выпуска соответствуют предельной выручке от его продажи (рисунок). Соответственно, цена на



рынке установится на уровне  $P_m$ . Выпуск каждой фирмы будет определяться там, где условие  $MR = MC$  для картеля будет соответствовать предельным издержкам данной фирмы.

Сравним с условиями свободной конкуренции: цена —  $P_c$ , объем выпуска фирмы —  $q_c$ . Поскольку конкурентная цена ниже картельной, а функция предельных издержек фирмы возрастает, картельный объем выпуска фирмы всегда будет меньше конкурентного.

Если цена равна  $P_m$ , каждая фирма будет иметь стимул производить до тех пор, пока ее предельные издержки не окажутся равными этой цене, т.е. до уровня  $q_i$ . Этот уровень превышает и картельную квоту, и выпуск в условиях совершенной конкуренции. Таким образом, каждая фирма может стремиться к нарушению картельного соглашения. Поэтому часто данная модель картеля носит название «модель внутренней статической нестабильности картеля».

Олигополисты могут заключать тайные соглашения о сотрудничестве, а также использовать менее явные способы координации своей деятельности в виде единых методов ценообразования или придерживаться фокальных точек. Подобные способы облегчают назначение единых цен в отрасли и контроль за их соблюдением. Нарушители легче выявляются и жестко наказываются.

Чем более концентрированным является рынок, чем более однороден (стандартизирован) продукт, чем более сопоставимы издержки и временные предпочтения фирм, тем более стабильны кооперативные соглашения.

Чем больше доля фирмы, тем ниже ее норма временных предпочтений, и чем быстрее нарушение может быть выявлено, тем охотнее фирма придерживается соглашения.

## ФИКСИРОВАНИЕ ЦЕН И СОЗНАТЕЛЬНЫЙ ПАРАЛЛЕЛИЗМ КАК ФОРМЫ СТРАТЕГИИ СОГЛАШЕНИЯ НА РЫНКЕ

Каким же образом фирмы проводят политику сговора на практике? Таких способов несколько. В целом, их объединяет нацеленность участников рыночной игры на достижение одной и той же величины рыночной цены, которой могли бы придерживаться в течение длительного периода времени все фирмы. Подобная политика, если за ней не стоит формального соглашения (тайного или явного), носит название «сознательного параллелизма» — стратегии, при которой фирмы как бы случайно выбирают одинаковые рыночные цены. Для этого есть разные возможности.

Во-первых, это лидерство в ценах. Если на рынке есть сильная фирма-лидер, проблема согласованных действий решается достаточно просто: сама фирма гарантирует, что остальные участники рынка будут придерживаться той цены, которую она назначит. Мы получаем ситуацию доминирующей фирмы, действующей в конкурентном окружении. Цена доминирующей фирмы будет служить ценой рынка, на которую будут ориентироваться фирмы-аутсайдеры.

Изменение прецедентных цен фирмы-лидера будет показывать направление изменения рыночной цены для остальных фирм. Очевидно, что жесткое доминирование одной фирмы на рынке будет иметь место только тогда, когда выполняется ряд условий: доминирующая фирма обладает подавляющей или, по крайней мере, существенной долей рынка, позволяющей ей контролировать экономическую ситуацию; доминирующая фирма обладает преимуществами в издержках или качественных характеристиках товара, что делает ее относительно неуязвимой для

потенциальной конкуренции; имеются значительные барьеры входа на рынок.

Лидерство в ценах возможно также в виде более мягкой формы барометрического лидерства. В данном случае ценовой лидер является не более чем барометром рыночной ситуации, он устанавливает примерно те же цены, которые формируются под воздействием конкуренции. Фирма-лидер — это фирма, которая просто лучше улавливает рыночную конъюнктуру, так что другим фирмам выгоднее ориентироваться на ту цену, которую она назначает, чем пытаться действовать самостоятельно. Хотя здесь прочие фирмы нестрого придерживаются цены лидера, различия могут быть объяснены скорее разным видением ситуации со стороны других рыночных агентов, чем сознательным нарушением соглашения.

Тенденции движения цены при барометрическом лидерстве также отражают сложившуюся ситуацию, которую фирма-лидер лучше воспринимает. Так, снижение цены лидером может означать его стремление формально «узаконить» сокращение цен, которое уже было предложено другими фирмами; рост цены лидера возможен при росте издержек производства в отрасли или увеличении спроса на товар. Барометрическое лидерство отличается от жесткого лидерства в ценах скоростью изменений цен у прочих агентов рынка и масштабностью охвата такими изменениями. Если изменения рыночных цен не сразу и не всегда следуют за ростом или падением цены фирмы-лидера — мы имеем ситуацию барометрического лидерства.

Во-вторых, это фокальные точки. Фокальной точкой является определенный, притягательный для многих, если не для всех участников рынка, общеизвестный пункт. Так, при решении многих проблем существует тенденция совпадения выбора в определенных фокальных точках. Фокальные точки выбираются

по принципу аналогии, симметрии, на основе предшествующего опыта. Поскольку все эти явления встречаются на рынке, а опыт у длительно действующих в отрасли фирм тоже примерно одинаков, установление цены на уровне фокальной точки или объема выпуска, соответствующего фокальной точке, часто встречается в экономике. Назначая цену на уровне фокальной точки, фирма показывает свое намерение не развязывать ценовой войны, молча призывая других рыночных агентов к координации. Если же фирма отклоняется от фокальной точки, это служит признаком ее стремления к ценовой конкуренции и, в случае победы, к установлению своей собственной новой фокальной точки.

В качестве фокальных точек могут выступать показатели, устанавливаемые государством. Например, во Франции в 1950—1960-х гг. официальные верхние цены, устанавливаемые правительством для борьбы с инфляцией, стали фокальными точками для промышленников [7, р. 352]. В Великобритании в 1960-х гг. все производители национальной сталелитейной промышленности ориентировались на максимальные цены, объявленные министерством черной металлургии [4]. Наиболее поразительным примером того, как действуют фокальные точки, является случай из деятельности Администрации по делам ветеранов США [1, с. 253—254]. Администрация сделала заказ на производство антибиотика пяти различным компаниям. И каждая компания назначила одну и ту же чистую цену в 19,1884 долл. за бутылку. В результате расследования выяснилось, что никакого тайного сговора не было, на цену повлияли фокальные точки — стандартные оценки издержек, прейскурантной цены и скидок оптовых и розничных торговцев.

В-третьих, это система ценообразования по базисным пунктам. Данная система исходит из того, что цена товара назначается на основе его продажной

цены плюс издержки транспортировки от условного места, называемого «базисным пунктом», до покупателя. Поскольку ставки тарифов на перевозки и расстояния до ближайшего базисного пункта общеизвестны для данной местности и данного периода времени, легко согласовать продажные цены между продавцами одного и того же товара, не прибегая к заключению формального соглашения.

Однако данная система может изменяться, только если транспортные издержки возрастают нелинейно с ростом расстояния (так что дешевле перевозить на большие дистанции, чем поставлять товар в близлежащие пункты) и если товар, подпадающий под эту систему ценообразования, является примерно однородным. Поэтому такая система ценообразования применялась в цементной, сталелитейной и лесной промышленности.

Разновидностью сознательного подражания на основе единой системы ценообразования является так называемое «эвристическое ценообразование». Эвристическое ценообразование предусматривает, что цена устанавливается из двух частей — средних издержек производства и нормальной нормы прибыли к издержкам. Если все фирмы рынка характеризуются одинаковыми издержками и претендуют на одинаковую норму прибыли, предлагаемые ими цены будут одинаковыми, даже при отсутствии формального сговора между ними.

### ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ СГОВОРА ФИРМ

Хотя отрицательные последствия ограничения конкуренции при наличии соглашения между фирмами видны всегда, не все страны одинаково трактуют их. Мы можем выделить диапазон отношений государства к картелям от наиболее жесткого неприятия в США до средней степени нетерпимости на осно-

вании правила разумности в Европе и вплоть до наиболее мягкого отношения к картелям в качестве метода государственной политики в Японии.

Если в США картели считаются незаконными как таковые, а в Европе картельные соглашения нежелательны, но допустимы в интересах потребителей или для улучшения конкурентоспособности малых фирм, то в Японии такое поведение считается нормальным и приемлемым ответом фирм на колебания экономической активности и допустимым способом организации экспорта. Россия находится в этом отношении где-то посередине между очень жестким и чрезмерно либеральным отношением к кооперации фирм, что обусловлено, видимо, в первую очередь формирующимся характером ее антимонопольной политики в целом.

Хотя общепризнано, что соглашения между фирмами представляют собой монополию на рынке, их последствия для общественного благосостояния не всегда однозначно негативны. Отсюда возникают и разные отношения стран к открытым и тайным соглашениям фирм. Рассмотрим подробнее разные варианты государственной политики в отношении кооперативных взаимодействий фирм, практикуемые в разных странах.

### Соединенные Штаты Америки

Верховный суд США объявил о применении «правила разумности» по отношению к разделу 2 Закона Шермана, касающегося злоупотребления монопольной властью фирмами. Дела, подпадающие под данный раздел, обычно весьма сложны и требуют тщательного экономического анализа соответствующих рынков. Для того чтобы доказать нарушение раздела 2, нужно показать не только то, что фирма обладает монопольной властью, но также то, что фирма приобрела или поддерживала рыночную власть таким способом, кото-

рый не является «нормальной промышленной практикой».

В этой связи раздел 1 Закона Шермана, запрещающий тайные соглашения для ограничения торговли, гораздо более прямолинеен: все тайные соглашения, ограничивающие торговлю, нарушают Закон. Таким образом, картели запрещаются как таковые, на основании буквы закона.

Это правило берет начало в деле Eddiaston Pipe & Steel — картеля, сформированного производителями труб на Юге и Среднем Западе США в 1890-х гг. Картель столкнулся с потенциальной конкуренцией со стороны восточных производителей и попытался проводить политику ценообразования, ограничивающего вход, — назначать такие цены, которые, с одной стороны, приносили существенную прибыль самим участникам картеля, а с другой — делали невыгодным вход других производителей. Цена, ограничивающая вход, была назначена на основе разницы транспортных издержек.

Картель практиковал политику географического разделения рынка. Отдельные города были «приписаны» отдельным фирмам. С целью создать «нужное впечатление» другие фирмы делали заявки на контракты в этих городах, но цены заявок были настолько высоки, что делало подобные контракты невыгодными. Для определения того, какой именно фирме какой город «отдать», картель проводил свой собственный аукцион, на котором участники картеля предлагали «бонусы» для самого картеля (определенный вклад в прибыль картеля). Участник картеля, предложивший наивысший размер бонуса картелю, получал право предлагать наименьшую цену в выбранном городе. Время от времени накопленные бонусы распределялись среди участников картеля [6, р. 169—170].

Действия картеля были признаны нарушающими раздел 1 Закона Шермана,

несмотря на попытки картеля доказать, что назначаемые участниками цены были обоснованными и разумными. Позднее Верховный суд классифицировал связь между правилом разумности и попытками фиксировать цены как незаконную вне зависимости от того, были или нет назначаемые таким образом цены целесообразными. Аргумент Верховного суда сводился к тому, что даже если цены, назначаемые картелем сегодня, и являются целесообразными, то отсутствие конкуренции на рынке приводит к необходимости поддержания данного уровня в будущем без учета изменяющихся условий спроса и предложения. Более того, отсутствие конкуренции будет препятствовать изменению условий спроса и предложения на рынке, необходимых для нормального развития отрасли.

Таким образом, картельные соглашения подпадают под действие правила как такового. Для того чтобы доказать нарушение раздела 1 Закона Шермана, правительству нужно только доказать, что фирмы заключили тайное соглашение о фиксировании цен. Нет необходимости доказывать, что соглашение означает абсолютный контроль над ценами. Нет необходимости доказывать, что участники картеля злоупотребили таким контролем, если он был. Нет необходимости доказывать наличие особых антиконкурентных последствий от подобного фиксирования цен. Центральным принципом антимонопольной политики США является то, что экономика наилучшим образом работает в условиях, когда сами рынки определяют цены. А любое соглашение, связанное с вмешательством в работу рыночного механизма, нецелесообразно.

### Европейское Сообщество

Статья 85 (1) Римского Договора, соответствующая разделу 1 Закона Шермана, запрещает любые соглашения меж-

ду фирмами, которые могут ограничить или исказить конкуренцию между странами ЕС внутри общего рынка. Но статья 85 (3) допускает соглашения, которые могут улучшить производство или сбыт или способствовать техническому прогрессу при условии, что эти соглашения не ведут к значительному ограничению конкуренции, так чтобы ограничения конкуренции были не сильнее, чем необходимо, и при условии, что приобретения от соглашения для потребителей выше, чем потери от ограничения конкуренции. В частности, подобные исключения из антимонопольного законодательства предполагаются в отношении малых фирм, формирующих картель. В любом случае участники предполагаемого соглашения должны испрашивать разрешение на него у Европейской Комиссии. Доказывать превышение положительных последствий над негативными — это тоже дело предполагаемых участников картеля. В то же время конкурентная политика ЕС, также как и антимонопольная политика США, запрещает соглашения, цель которых заключается только в ограничении конкуренции. К такого рода соглашениям относятся соглашения о фиксировании цен, о разделе рынка сбыта и о ценовых и неценовых условиях покупок, предлагаемых картелем для группы независимых поставщиков.

Кроме того, все соглашения об обмене детальной информацией о ценах и объемах продаж между конкурентами нарушают конкурентное законодательство ЕС. Комиссия считает, что подобная детальная информация дает возможность конкурентам предсказать поведение друг друга, что облегчает политику сознательного подражания и координацию экономической деятельности продавцов, тем самым нормальное состояние конкуренции заменяется кооперацией продавцов. С другой стороны, организованная передача агрегированной информации не запрещена.

К особому роду соглашений относятся соглашения о специализации, согласно которым фирмы распределяют производство частей или готовых товаров между отдельными подразделениями, возможно, разных стран, так что каждое предприятие (или фирма в целом) продает свои конкретные объекты специализации на своей конкретной согласованной территории. Примером соглашения о специализации может служить договор между Clim Chape и Buderus Aisenwerke, компаниями по производству кондиционеров, отопительного и обогревательного оборудования во Франции и Германии [6, р. 184—185].

Данные компании договорились о том, что каждая производит определенные части оборудования и продает их как в своей стране, так и в стране фирмы-партнера. Хотя, с одной стороны, Европейская Комиссия признала подобное соглашение ограничивающим конкуренцию путем раздела рынка, с другой стороны, она отметила выигрыши, приобретаемые от специализации, в виде сокращения двойного инвестирования, использования эффекта масштаба в производстве и сбыте, расширения номенклатуры изделий. Причем значительная часть этих выигрышей поступает непосредственно потребителям. Поэтому данное соглашение было допущено. Таким образом, наиболее существенным критерием при решении вопроса о разрешении или недопущении того или иного соглашения являются интересы потребителей, действия, которые приводят к выгоде потребителей. Если выигрыш от сокращения издержек, эффекта масштаба, инновации или расширения товарного разнообразия целиком или в подавляющей части поступает фирмам — участницам соглашения, такое соглашение, по решению Комиссии, не может быть разрешено.

Для того чтобы картельное соглашение о специализации не подпало под действие антимонопольного законода-

тельства ЕС, должно выполняться несколько условий: фирмы-участницы не могут поставлять более чем 20% соответствующего рынка и т.п. Эти условия должны, по мнению экспертов ЕС, гарантировать достаточную степень конкуренции на рынке, что должно обеспечить получение потребителями преобладающей части выигрышей, получаемых в ходе осуществления такого соглашения.

Ограничения выпуска отрасли допускаются в рамках Общего рынка в тех случаях, когда в отрасли есть излишние производственные мощности. Это, в частности, встречается в отраслях, переживающих спад. Поэтому если все фирмы отрасли подвержены структурному кризису и характеризуются низким уровнем использования производственной мощности, допускается соглашение о пропорциональном (или равномерном) сокращении выпуска для того, чтобы провести координированное отраслевое сокращение производственных мощностей. Подобная координация фирм отрасли обеспечивает достижение более высоких уровней использования оставшихся производственных мощностей всеми производителями, более углубленную специализацию фирм, что повышает их производительность, позволяет проводить согласованные действия по обучению и переустройству высвобождающейся рабочей силы отрасли.

### Япония

Несмотря на то, что торговые ассоциации господствовали практически во всех секторах японской экономики, а картели создавались самим правительством для стимулирования экспорта в период до второй мировой войны и сразу после, в Японии были приняты антимонопольные законы, которые запретили картельные соглашения как таковые. Любые ограничения в области цен, объемов продаж, технологии, условий покупок или продаж, инвестиций и т.д. признаются в Японии официально незаконными.

Однако раздел 21 Антимонопольного Закона предусматривает исключения для естественных монополий, раздел 24 позволяет фирмам пользоваться привилегиями, связанными с патентами, торговыми марками и тому подобными явлениями. Раздел 22 допускает случаи, при которых вся отрасль может быть изъята из антимонопольного законодательства, например, если она выполняет экспортные заказы или находится в депрессии. Таким образом, построенное на основе американских принципов японское антимонопольное законодательство продолжает оставаться проконкурентным только на бумаге.

Практика функционирования бизнеса показывает, что изъятия из закона являются правилом, а не исключением. В основе промышленной политики Японии лежит представление о том, что рынок сам по себе не способен справиться с функционированием экономики. Отсюда возникает необходимость как в активном вмешательстве государства, так и в организованной деятельности самого бизнеса [5]. Конкуренция в Японии может рассматриваться как излишняя, тогда формирование картелей и подобных соглашений между фирмами расценивается как способ, ведущий к улучшению общественного благосостояния. Так, например, временное ограничение производства с целью компенсировать вялый спрос может трактоваться в качестве способа минимизации последствий рыночного неравновесия.

Раздел 24 (3) Антимонопольного Закона Японии допускает формирование картеля во время экономического спада, если цена падает ниже средних издержек; если значительному числу фирм угрожает банкротство; если структурная реконструкция отрасли не способна устранить проблему. Если эти условия соблюдаются, фирмы могут заключить соглашение об ограничении производства, продажи, мощностей и цен. Подобное соглашение требует

одобрения японской Комиссией по свободной торговле. Кроме того, допускаются картели, состоящие из небольших фирм, действующих на местных рынках.

Помимо формально разрешенных картелей, в Японии действуют так называемые «Правительственные руководства», включающие в себя рекомендации в отношении объемов производства, цен и других условий выпуска и сбыта ряда продуктов (меди, стали, минеральных удобрений, бумаги, сахара и др.). Руководства служат для ориентации отрасли в направлении, необходимом правительству. В то же время они могут являться фокальными точками для фирм, действующих в отрасли, и тем самым стимулировать тактику сознательного подражания. При этом правительство исходит из того, что хотя в краткосрочном периоде «Руководства» действительно могут принести дополнительную прибыль фирмам, в долгосрочном периоде согласованные таким образом действия фирм будут способствовать росту благосостояния и потребителей, и производителей отрасли.

И хотя в последние годы антимонопольная политика Японии несколько ужесточилась в связи с кризисными явлениями мирового порядка, затронувшими эту страну, все же многие наказания и запреты на картельную деятельность по-прежнему остаются только на бумаге. В большинстве случаев правительственные и судебные органы ограничиваются порицаниями и увещаниями в отношении фирм, проводящих картельную политику.

## Россия

Первый вариант антимонопольного законодательства, где, в частности, речь шла и о возможных кооперативных взаимодействиях фирм, в России был принят в 1991 г. — Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на то-

варных рынках». Он базировался главным образом на принципах конкурентной политики, изложенных в Римском Договоре ЕС (в частности, ст. 85 и 86). Закон определил основные положения государственной антимонопольной политики, направленной на предупреждение и пресечение злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарном рынке, а также формы недобросовестной конкуренции и способы ее преодоления.

Закон регулирует злоупотребления, связанные с доминирующим положением экономического агента на рынке — будь то отдельная фирма или соглашение между фирмами.

Согласно закону, соглашение (согласованные действия) между конкурентами считается противоправным при условии, что его стороны имеют или могут иметь в совокупности долю на рынке какого-либо товара более 35%.

К безусловно антиконкурентной практике относятся соглашения, направленные на ограничение цен, объемов производства, раздел товарного рынка по территориальному принципу или по ассортименту реализуемых товаров, установление барьеров входа для потенциальных конкурентов, дискриминацию продавцов или покупателей.

На практике проведение антимонопольной политики сталкивается с определенными трудностями, среди которых можно выделить следующие:

- зачастую отсутствуют однозначные трактовки последствий поведения фирмы. Например, слияние двух фирм, с одной стороны, может привести к росту продажных цен товара (отрицательное последствие несовершенной рыночной структуры), а с другой — подобное взаимодействие двух фирм может выразиться во внедрении нового продукта или в улучшении качества старого товара (положительное послед-

ствие монополии). То есть при проведении антимонопольной политики должен быть подведен баланс последствий, как отрицательных, так и положительных;

- неопределенность субъекта ущерба от несовершенной рыночной структуры. Часто не столь очевидно, кто должен подавать в суд и считать себя ущемленной стороной: розничный продавец-дилер товара, выпускаемого монополистом, или конечный потребитель продукции, поскольку непосредственное воздействие ограничений со стороны фирмы, обладающей рыночной властью, может проявляться не столько в отношении посредствующего звена товарной цепи, сколько на положении индивида, покупающего товар для потребления, так как торговец нередко способен переложить бремя монопольного воздействия на своего покупателя. В свою очередь разрозненность конечных покупателей ведет к тому, что не всегда нарушения добросовестного поведения фирмы на рынке фиксируются и становятся объектом регулирования государства.

Для измерения последствий государственного регулирования применяются ряд методов:

- сравнение последствий и условий функционирования регулируемых и нерегулируемых фирм и рынков;
- использование вариаций степени интенсивности регулируемых ограничений на одном и том же рынке или в одной и той же отрасли;

- контролируемые эксперименты: проведение регулирующих мероприятий в небольших масштабах для выяснения воздействия какой-либо меры на поведение фирм;
- моделирование поведения фирм и рынков с разными условиями функционирования (например, с использованием компьютеров).

Итак, мы рассмотрели наиболее часто встречающиеся формы антиконкурентного поведения фирмы на рынке — доминирование и соглашения. Очевидно, что и доминирование, и соглашения имеют под собой определенные экономические основы, которые в той или иной степени реализуются практически в каждой стране с рыночной экономикой. Эти экономические основы, равно как и последствия для общественного благосостояния, необходимо учитывать органам, ответственным за политику поддержки конкуренции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Шерер Ф., Росс Д.* Структура отраслевых рынков. М., 1997.
2. *Carlton D., Perloff J.* Modern Industrial Organization. N.Y., 1989.
3. *Joscow P.L.* Transaction cost economics and competition policy, Report on Yearly Conference of International Society for New Institutional Economics.
4. *Howe M.* The Iron and Steel Board Pricing 1953–1967 // *Scottish Journal of Political Economy*. February, 1968. V. 15. P. 43–67.
5. *Iyori H., Uesugi A.* The Antimonopoly Laws of Japan. N.Y.: Federal Legal Publications, 1983.
6. *Martin S.* Industrial Economics. 2<sup>nd</sup> ed. Englewood Cliffs, NJ, 1994.
7. *Sheahan J.* Problems and Possibilities of Industrial Price Control: Postwar French Experience // *American Economic Review*. June, 1961. V. 51.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРАВУ: КРИТИЧЕСКОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

**А.В. ШМАКОВ**

магистр экономики, ассистент кафедры  
экономической теории Новосибирского  
государственного университета

**О.Т. ШИПКОВА**

магистр экономики, ассистент кафедры  
экономической теории Новосибирского  
государственного университета

Составлено по: *Veljanovski C. The Economic Approach to Law: A Critical Introduction // Brit J. Law&Societi. 1980. V. 7. P. 21–37.*

В этом номере мы начинаем публикацию рефератов статей, которые могут быть использованы для преподавания дисциплин в русле теоретического направления «Экономика и право».

**Н**ЕСМОТРЯ на то, что экономический подход к анализу права прочно утвердился в Северной Америке, он продолжает подвергаться критике со стороны исследователей как в области экономики, так и в области юриспруденции. В частности, чикагский подход, представленный в работах Ландеса и Познера, критикуется за чрезмерно упрощенную экономическую интерпретацию права и всеохватывающие позитивные и нормативные утверждения, сделанные от лица рыночной экономической теории. Данная критика отчасти верна, но не вся критика экономического анализа права, будь то критика, направленная на Чикагскую или любую другую школу, имеет под собой основания. Возрастающая полемика, в частности, относительно методологии, применяемой отдельными исследователями, привлекла внимание к некоторым слабым местам экономического подхода к праву.

В статье представлены основные доктрины и области применения экономического анализа права, дана критическая оценка данного подхода, а также показаны трудности, возникающие при использовании юристами экономической теории для создания дескриптивных теорий права. Критический характер данной работы не означает, что экономический анализ права несостоятелен. Критическая позиция оправдана убеждением, что только с помощью рассмотрения ограничений и недочетов экономической теории можно полностью оценить ее вклад в юридическую науку.

«Экономические» подходы к закону<sup>1</sup> встречаются уже в работах Беккария-Бонесара (1764), Иеремии Бентама (1789), Маркса (1867), а также в работах

<sup>1</sup> Термином «закон» (law) обозначается право в объективном смысле. Из логики изложения следует, что точнее использовать термины «нормативный акт» или для краткости «закон». – *Прим. сост.*

американских институционалистов, в особенности у Коммонса (1924). В период с 1920 по 1960 г. экономические исследования права и институтов не нашли признания, хотя взаимодействие между юридической и экономической теорией продолжалось в тех областях, где у закона были четкие экономические цели/последствия. Так, данное взаимодействие имело место при рассмотрении вопросов антитрестовского и конкурентного права, а также законодательства в области торговой политики.

Возрождение экономического анализа права началось с работы Беккера о дискриминации 1957 г., хотя и не связанной непосредственно с вопросами права, но ставшей первым шагом в применении неоклассической экономической теории к анализу нерыночного поведения. Ранние работы Алчияна (1961) и Демсетца (1969) о правах частной собственности, Калабрези (1961) о деликтах и Коуза (1961) о причинении вреда являются базой «нового» экономического подхода к анализу права.

«Новый» экономический подход к анализу права отличается от предшествующих ему подходов как строгостью теоретического подхода, так и предметом изучения (нерыночное право). Экономическая теория в последнее время применяется для изучения целого ряда нерыночных процессов: начиная с анализа массовых беспорядков, посещения церкви и самоубийств и заканчивая анализом семьи, брака, разводов, внебрачных отношений и аборт.

Экономический подход к праву — часть широко наметившейся тенденции применения компоненты экономической теории — теории выбора — к иным видам человеческого и институционального поведения. Современную экономическую теорию правильнее описать как методологический подход, нежели как дисциплину, определяемую предметом ее изучения (цены, деньги и материальное благосостояние).

В основе экономического подхода к праву лежат концепции максимизирующего поведения (максимизация полезности), устойчивости предпочтений и альтернативных издержек. Экономический подход рассматривает индивида в качестве основной единицы анализа и изображает его как эгоиста, который максимизирует полезность.

Допущения о максимизации полезности и рациональности вызвали немало критики. Когда экономист говорит, что индивид действует рационально или максимизирует свою полезность, он имеет в виду лишь то, что индивид делает последовательный выбор и выбирает предпочтительную альтернативу из числа доступных. Не делается попытки объяснить, почему индивиды предпочитают определенные вещи. Не делается утверждений, что сделанный выбор является «хорошим» в каком-то ином смысле, помимо субъективного восприятия данного выбора самим индивидом. Предполагается, что индивид сам оценивает собственное благосостояние и что предпочтения заданы и стабильны. Данное допущение (его часто называют суверенитетом потребителя) явно раскрывает нормативную основу экономической теории (и понятие эффективности), несмотря на утверждения многих экономистов, что она свободна от оценочных суждений.

Выводом из постулата рациональности является то, что индивиды реагируют на изменения чистого дохода, происходящие в результате выбора из альтернативных возможностей. В рыночной ситуации предполагается, что люди торгуют друг с другом, чтобы максимизировать индивидуальное благосостояние, и эта торговля прекратится, как только все достигнут наилучших для себя результатов при заданных начальных данных и природных талантах. Если чистый доход изменяется в результате выбора из имеющихся альтернатив, то рациональные индивиды отреагируют на это приобретением большего количе-

ства тех товаров, которые стали относительно дешевле. Обратная взаимосвязь между ценой (стоимостью) и требуемым количеством товара или услуги является, возможно, наиболее часто встречающимся экономическим прогнозом.

Последняя составляющая экономического подхода относится к оценке альтернатив. Экономическая ценность товара, услуги или деятельности измеряется готовностью людей платить (деньгами или еще чем-либо) за их приобретение. Ценность в экономической теории определяется предпочтениями (в условиях ограниченности), подкрепленными готовностью платить посредством отказа от альтернативного выбора. Иначе говоря, экономическая ценность ресурсов, используемых для любой цели, включает в себя стоимость, равную ценности их оптимального альтернативного использования, его альтернативные издержки. Понятие альтернативных издержек охватывает как понятие ограниченности, так и необходимость сделать выбор между конкурирующими желаниями, и ставит акцент на том, что экономическая ценность ресурса не обязательно является равной его финансовой стоимости.

Одним из привлекательных свойств рынка совершенной конкуренции является то, что обеспечивается производство товаров с наименьшими издержками и установившийся ценовой уровень отражает предельные издержки общества по производству благ. Функция цены заключается в достижении состояния равновесия и подаче сигналов производителям и потребителям о том, что нужно изменить свои действия, когда спрос и предложение не сбалансированы. Цена, с точки зрения экономики, — лишь механизм распределения, который обеспечивает рынок информацией. В состоянии равновесия цена продукта будет равна его альтернативным издержкам.

Существуют две другие отличительные черты экономического подхода. Во-первых, это маржинальный подход, его целью является анализ приростных из-

менений в системе, которая в целом стабильна. Он не может работать в случае глубоких изменений в правовых/социальных системах. Но когда подобное изменение произошло, экономический маржинализм снова может использоваться для изучения эффективности приростных правовых/социальных изменений при новом положении вещей. Во-вторых, это подход *ex ante*. Он концентрирует внимание на стимулах, субъективных ожиданиях, заданных вкусах и редко исследует вопрос о том, были ли реализованы ожидаемые выгоды. Наилучшим образом это иллюстрирует то, как неопределенность включается в экономические модели. Предполагается, что индивиды максимизируют свою ожидаемую полезность на основе своих ожиданий относительно неопределенности событий. На основе этих ожиданий индивиды делают выбор, который, как ожидается, будет результативным, но фактически может таковым не быть, если убеждения не подтверждаются. Данная характеристика экономического подхода, возможно, является самым значительным отличием его от традиционного юридического анализа, который занимается уже произошедшими событиями, т.е. подхода *ex post*. Такая основа экономического подхода неизбежно ведет к иному взгляду на правовую систему; право и судопроизводство оцениваются с точки зрения систем стимулов, а не в качестве механизма разрешения споров, как это принято у юристов.

На основании этих базовых предположений экономическая теория может быть разделена на две исследовательские традиции — позитивный и нормативный анализ<sup>2</sup>. Позитивная экономическая те-

<sup>2</sup> Вельяновски придерживается классического деления экономической теории на нормативную и позитивную. В работе Ф. Стефена [6] обосновывается несостоятельность такого разделения. Имеется альтернативное деление экономической теории на три направления: прогнозирующую (инструментализм), описательную (дескриптивную) и предписывающую. — *Прим. сост.*

ория рассматривает экономику как эмпирическую науку. Она основана на методологии, которая видит единственную функцию экономической теории в том, чтобы создать набор проверяемых, т.е. потенциально опровержимых прогнозов, которые могут быть подтверждены эмпирическими данными. Данный подход делает выводы о пригодности модели по ее способности прогнозировать последствия и поведение более точно или, по крайней мере, лучше, чем любая другая конкурирующая теория. Если модель обладает высокой предсказательной способностью, можно сделать вывод, что она не была ошибочной. Позитивная экономическая теория используется, чтобы делать качественные прогнозы и собирать информацию для эмпирической проверки данных прогнозов.

Прогнозы позитивных экономических моделей нужно интерпретировать с некоторой осторожностью. Во-первых, такие модели устанавливают лишь условные взаимосвязи. Например, наиболее частым прогнозом в экономической теории является обратная зависимость между ценой товара и требуемым количеством. Однако данное утверждение нужно читать с важной оговоркой — все остальные факторы остаются неизменными. Теория утверждает, что требуемое количество уменьшится при росте цены, но лишь в том случае, если все остальные факторы, влияющие на спрос, останутся неизменными. Во-вторых, условный характер моделей не предполагает, что изучаемые отношения являются наиболее важными. Например, экономист может утверждать, что люди отреагируют на увеличение издержек (таких как ущерб от халатности), став более осторожными при участии в рискованных видах деятельности, и он может эмпирически обосновать это предположение. Но это не означает, что он утверждает, будто единственный или наилучший способ повышения уровня безопасности — это материальное стимулирование.

Методология позитивной экономической теории в том виде, в котором она описана выше, с трудом воспринимается юристами. Основная критика, направленная на позитивные экономические модели, заключается в том, что они слишком упрощены и не охватывают всей сложности правовых явлений, которые хотят объяснить. Это обычно проявляется в виде нападок на нереалистичные допущения экономических моделей. В ответ экономисты утверждают, что модели «нереалистичны» по своей природе — они являются обобщением реальности, а не ее описанием. Кроме того, следует проверять не допущения модели, а ее прогнозы. Сила данной критики и ее опровержений зависит от предполагаемого использования модели.

Методы позитивной экономической теории более всего относятся к изучению правовых последствий или, как это называл Хирш, «оценке последствий» (effect evaluation). Изучение правовых последствий пытается определить и измерить последствия закона с помощью измеримых переменных. Хорошим, хотя и не бесспорным примером такого применения является позитивный экономический анализ преступной деятельности.

Экономическая литература, посвященная преступлениям, в основном фокусируется на теоретическом и эмпирическом исследовании гипотезы о сдерживании. Следствием из теории преступления как разумного действия будет то, что любой фактор, уменьшающий ожидаемый доход от криминальной деятельности, при прочих равных условиях, уменьшит уровень участия преступника в криминальной деятельности. Наказание, определяемое уголовным правом, аналогично «цене», которая уменьшает потенциальный ожидаемый преступником доход от участия в преступлении. «Цена» наказания зависит от двух составляющих: суровости санкции и частоты, с которой эта санкция накладывается на правонарушителей. Теория про-

гнозирует не только то, какая из составляющих (возрастание суровости санкций или частоты санкций) уменьшит количество правонарушений, но и то, какая из них окажет большее сдерживающее воздействие.

Экономическая модель преступной деятельности служит не только для того, чтобы предоставить эти прогнозы, но и чтобы собрать информацию для их проверки и таким образом подтвердить гипотезы о сдерживании, используя статистические методы, и собранные данные. Особенно уязвимой областью эмпирического исследования является изучение последствий сдерживания при помощи смертной казни. Работа А. Эрлиха (1972)<sup>3</sup> вызвала серьезные дебаты в академических и общественных кругах не только в силу выводов в поддержку смертной казни, но и потому, что она предлагает весьма специфические эмпирические методы проверки масштабов применения смертной казни для понижения уровня убийств.

Для экономиста изучение правовых последствий является естественным приложением экономики. Каковы вероятные правовые последствия? Имели ли они место на самом деле? Были ли достигнуты цели закона? В настоящее время у экономиста есть сравнительное преимущество перед юристом при ответе на эти вопросы, поскольку он имеет опыт в применении статистики. Юристы, работая в данной области, слишком часто обсуждают правовые последствия с помощью аргументов, основанных на не подкрепленном данными эмпирическом допущении, их эмпирические исследования часто сомнительны, им не хватает статистической четкости. Но не вызывает сомнения то, что изучение последствий должно сыграть важную роль в правовом анализе, так как в конечном

счете закон следует оценивать по его соответствию целям, а не только по его формальной юридической структуре.

Нормативная экономическая теория, или теория благосостояния, занимается вопросами аллокационной эффективности, определением ситуаций, где эффективность не достигается, и разработкой альтернативных корректирующих решений. Анализ начинается с допущения, что в идеале полностью конкурентные рынки достигают результатов, эффективных с точки зрения распределения. Отношения между рынком и аллокационной эффективностью часто противоречивы. Экономическая теория утверждает не то, что реальные рынки эффективны, а только то, что эффективны рыночные условия, ограничиваемые целым рядом допущений. Приведем наиболее значимые из этих допущений: каждый экономический агент действует как «ценополучатель»; продукт гомогенен; существует свобода передвижения всех ресурсов, в том числе входа и выхода фирм из отрасли; все экономические агенты рынка обладают совершенным и полным знанием [3].

На основании этих допущений выстраиваются теоремы экономистов об эффективности рынка и свободе договоров. Важно, чтобы понятие аллокационной эффективности было полностью осознано. Идеальный конкурентный рынок достигает действенных результатов, если любой производственный ресурс находится в положении, в котором он может внести максимальный вклад в общий социальный дивиденд, измеряемый категорией цен, и стремится вознаградить каждого участника процесса производства, наделяя его возрастающей долей в социальном дивиденде, который становится возможным благодаря сотрудничеству участников процесса производства [4].

Ресурсы общества размещаются в соответствии со своими максимально ценными (альтернативно возможными)

<sup>3</sup> Работа вызвала широкие дебаты. Причем речь шла в основном о методах проверки гипотезы. — *Прим. сост.*

применениями и продаются по ценам, отражающим их (предельные) издержки для общества. Аллокационная эффективность отражает понятие неувлучшаемости или отсутствия возможности переустройства производительной деятельности или распределения, которая увеличила бы благосостояние общества, измеряемое ценами на конкурентном рынке (при заданном распределении прибыли и богатства).

Нормативная экономическая теория благосостояния основана на понятии провалов рынка. Когда допущения, лежащие в основе понятия идеального конкурентного рынка, не выполняются, рынок либо будет действовать неэффективно, либо прекратит свое существование. Данное отклонение от результата, получаемого при идеальном конкурентном рынке, понимается как провал рынка и является необходимым условием для эффективности правового вмешательства. Это недостаточное условие, поскольку издержки вмешательства, как прямые, так и являющиеся результатом нерационального использования ресурсов в процессе данного вмешательства, могут перевесить любые выгоды от правового вмешательства. Хотя провалы рынка могут возникать из целого ряда источников (например, несовершенная информация, монополия, общественные блага, трансакционные издержки), наиболее важными из них для правового анализа являются внешние издержки (также называемые экстерналии). Внешние издержки — это невозмещаемая потеря, которую фирме или человеку приходится нести в результате некой наносящей вред деятельности. Примерами внешних издержек могут стать загрязнение окружающей среды, преступления и дорожные происшествия. Существование внешних издержек предполагает чрезмерный уровень ущерба. С экономической точки зрения, необходимо не безусловное ограничение ущерба (например, полное

отсутствие загрязнения окружающей среды), а уменьшение его до той точки, где разница между предельными предотвращенными убытками и предельными издержками на уменьшение ущерба равна нулю.

Существование наносящих ущерб действий, однако, не является причиной провала рынка. В своей работе 1960 г. Р. Коуз демонстрирует, что процесс торга между вредителем и жертвой может в принципе эффективно контролировать вредные действия. Возьмем пример с загрязнением окружающей среды. Ущерб, который получают люди вследствие такого загрязнения, дает жертве стимул вести переговоры для того, чтобы добиться понижения этого уровня, если они не имеют законного права на получение компенсации от виновника загрязнения. Если плата, предложенная жертвами, превысила издержки виновника загрязнения на понижение общего уровня загрязнения, то он примет плату и уменьшит уровень загрязнения, поскольку это увеличит его прибыль. Добровольные переговоры такого характера продолжатся до тех пор, пока все взаимные выгоды от торговли не будут исчерпаны, что произойдет, когда уровень загрязнения будет эффективным с общественной точки зрения, или, как это часто называется в научной литературе, обоснованным с точки зрения издержек, или максимизирующим общую выгоду. Кроме того, такое решение, достигнутое путем переговоров, останется неизменным при изменении законодательства. Если бы закон потребовал от фирмы компенсировать жертвам причиненный им ущерб, фирма продолжила бы загрязнять окружающую среду до тех пор, пока ей это выгодно. На этапе, когда все прибыли от возрастания уровня загрязнения должны выплачиваться жертвам в виде компенсации, фирма прекратит наращивать этот уровень, и тогда уровень ущерба, наносимого ею, будет эффективен с

общественной точки зрения. Приведенный пример известен как теорема Коуза, согласно которой права собственности не влияют на эффективность рыночных сил, когда процесс обмена происходит без издержек, хотя результат может изменяться при изменении закона в силу перераспределительных последствий закона. Так, в примере с загрязнением окружающей среды закон определит, должны ли жертвы получить компенсацию за понесенные ими убытки, и это изменение уровня их доходов прямо или косвенно повлияет на конечное распределение ресурсов (которое в любом случае будет эффективным).

Теорема Коуза серьезно повлияла на экономический подход к праву и сегодня занимает прочное положение среди положений экономической теории права. Отчасти она популярна потому, что дает ученым четкую точку отсчета. Она позволяет юристу, использующему экономический анализ, утверждать, что в мире с нулевыми трансакционными издержками не только имеет место экономическая эффективность, но и закон не оказывает влияния на эффективность рыночных сил. Таким образом, в идеальных рыночных условиях закон может преследовать неэкономические цели.

Нормативный подход к праву с точки зрения аллокационной эффективности начинается с определения цели закона в минимизации общественных издержек, связанных с тем или иным видом деятельности, путем создания стимулов, которые ограничивают неэкономический ущерб. Данный подход проиллюстрирован в работе Калабреззи о законодательстве относительно несчастных случаев и его реформах [1]. По словам Калабреззи, «основной функцией законодательства относительно несчастных случаев является уменьшение суммы издержек несчастных случаев и издержек на их предотвращение». Эта цель предполагает три условия: весь ущерб можно выразить в денежной

форме; существует выбор между несчастными случаями и средствами, направленными на их предотвращение; лица, вовлеченные в несчастный случай, чувствительны к увеличению издержек.

Цель норм небрежности с позиции эффективности состоит в том, чтобы предотвратить неэффективные несчастные случаи путем перераспределения ущерба стороне, избегающей ущерба с минимальными издержками. Возмещение ущерба после нанесения вреда заменяет «соглашения», которые не могли иметь место в реальных условиях, но которые имели бы место, если бы был возможен (гипотетический) рынок несчастных случаев. Хотя многие люди готовы принять предположение о том, что количество несчастных случаев можно уменьшить с помощью вложения большего количества средств в их предотвращение, существует живая полемика о том, на самом ли деле то влияние издержек, которые налагаются судом, вызывает более осторожное поведение в данных ситуациях. В настоящий момент существует очень немного эмпирических данных, хотя некоторые недавние исследования подсказывают, что изменения в законодательстве действительно влияют на уровень несчастных случаев.

Досадной чертой экономического подхода к правовым вопросам на данный момент является тенденция многих исследований игнорировать взаимосвязь между эффективностью и распределением дохода и богатства. Если чисто конкурентный рынок должен функционировать, то нам требуется, помимо вышеперечисленных допущений, четко определенное начальное распределение дохода и богатства, защищенное законом с помощью свода прав собственности. Характеристики социально эффективного рыночного результата отчасти зависят от изначального распределения, поскольку для каждого нового распределения дохода существует свой эффективный результат. Следовательно,

теоретически существует неограниченное количество эффективных результатов, каждый из которых так же хорош, как и любой другой, если пользоваться исключительно критерием эффективности. Желательность эффективности как цели, таким образом, требует оценочного суждения относительно обоснованности изначального распределения доходов и имущественных прав. Как подчеркивает Сен, эффективность сама по себе не является таким «важным достижением с точки зрения общественного благосостояния. Человек, имеющий изначально недостаточное материальное обеспечение, может остаться бедным и обделенным даже после [торговли]... и если состояние [эффективности]... это все, что предлагает конкуренция, то отсутствие собственности можно оправдать тем, что ее достижение не рассматривается как что-то грандиозное».

Этот момент важно понять, поскольку в научной литературе возникли неясности. Часто утверждается, что юридические права должны даваться тем, кто наиболее высоко их ценит, и что критерий эффективности ведет к «всеобъемлющей и единой теории прав и обязанностей». Но это утверждение несостоятельно по ряду причин. Во-первых, оценка прав (в денежном измерении) сама по себе определяется набором прав, которыми индивид уже обладает, что, в свою очередь, определяет его благосостояние. Критерий готовности платить зависит от юридических прав, которыми владеет индивид, так что утверждать, что этот критерий может определять «эффективный» набор прав, значит ходить по кругу. Во-вторых, спор о том, что индивиды должны наделяться правами так, чтобы симитировать результаты идеального рынка, вызывает следующий вопрос. Если правами нужно наделять так, чтобы имитировать идеальные рыночные результаты, мы должны знать, на какой структуре прав базируется этот результат. Теорема Коуза сообщает нам,

что любое наделение правами эффективно в теории, так что в наиболее благоприятных условиях эффективность не создает теорию прав. Ситуацию не исправляет провал рынка, и теория эффективности распределения прав невозможна, пока не будет произведено некое оценочное суждение о распределении прав, определяющее гипотетический рыночный результат, который пытаются воспроизвести.

Теория эффективности распределения прав и обязанностей по своей природе является строго ограниченной. Самое большее, что она может предоставить, — некоторые указания относительно формы прав, что они должны быть исключительными и отчуждаемыми<sup>4</sup>. Но утверждение, что эффективность является критерием, который устанавливает всеобъемлющую и последовательную теорию прав, совершенно неправомерно и не подкреплено доказательствами. С этим невольно согласился один из самых ярких поборников этого утверждения, Познер, признав, что «это теория, согласно которой юриспруденция пытается оптимизировать использование и обмен теми правами, которыми люди изначально наделены». Эта формулировка на самом деле является не теорией прав, а определением эффективности, в котором явно предполагается, что права уже распределены.

Концентрация исключительно на эффективности, свойственная Познеру и прочим ученым, связанным с Чикагской школой, имеет явно нормативный подтекст. Она подразумевает, что эффек-

<sup>4</sup> Перечислены два условия достижения эффективности прав собственности. Исключительность означает, что права собственности должны быть исключительными правами собственника. Отчуждаемость необходима, чтобы обеспечить переход ресурсов от менее ценного использования к более ценному. Не упоминается требование универсальности. — *Прим. сост.*

тивность желательна или, по крайней мере, является целью, высоко ценимой обществом. До самого последнего времени Познер решительно отрицал это: «более эффективный — не то же самое, что лучший». Но это утверждение приводит к разумной реакции: если более эффективный не обязательно лучший, какова ценность анализа, который лишь оценивает закон с точки зрения эффективности и не пытается конкретизировать, при каких условиях желательно увеличение эффективности?

Как и любая дисциплина (в особенности это касается дисциплин, работающих в новых областях), экономическая теория имеет привлекательные и непривлекательные качества, как реальные, так и воображаемые. Роль, которую играет экономический анализ в изучении права, — это роль дополнительного подхода, в некоторых областях имеющего превосходство над традиционными методами правовой школы, в других же явно второстепенного.

Источником большого числа разногласий между учеными — экономистами и юристами — по поводу экономического анализа правовых вопросов является отношение к природе и ценности подхода построения моделей. Юристы и экономисты подходят к проблемам с разных сторон. Юриста интересуют подробности, с фактическими деталями и формальными правовыми нормами, подтвержденными аргументами. Экономист, напротив, интересуется обобщениями, предпочитает избавиться от деталей, которые затемняют ключевые отношения, и его анализ имеет тенденцию либо быть неполным, либо подчеркнуть многочисленные соображения, которые можно применить к конкретной проблеме. Экономический подход стремится связать цели и средства, найти обобщения, которые можно использовать, чтобы выработать стратегию и оценить правовую доктрину и судопроизводство, показать компромиссы между целями и

проследить взаимосвязи между различными законами и индивидуальным поведением. С точки зрения экономиста, анализ юриста нередко применим лишь к конкретному случаю; экономисту необходимо видеть структуру, в которой допущения четко выражены и используются для получения последовательного анализа исследуемого вопроса. Когда юрист пользуется своим формальным опытом для работы с более широкими вопросами права, результат может оказаться анекдотичным, прагматичным и не имеющим формальной аналитической структуры. В свою очередь, экономистов обвиняют либо в том, что они чрезмерно теоретизируют, либо в том, что они работают не с теми или нерелевантными вопросами, а их допущения критикуются за то, что они нереалистичны и ведут к заключениям с огромным количеством оговорок.

Всегда можно указать на примеры, в которых модель неприменима, или сослаться на историю, когда экономические соображения оказались неуместными. Однако правильнее было бы делать выбор между конкурирующими подходами к анализу правовых вопросов и между разными уровнями обобщения, а не между подходами, основанными или не основанными на теории.

Экономический подход не может обеспечить всеобъемлющего охвата правовых вопросов, он неполон и является вспомогательным средством для иных точек зрения. Он неизбежно акцентирует внимание на тех правовых аспектах, в работе с которыми имеет относительное преимущество. Безусловно, присутствует опасность, хорошо проиллюстрированная в научной литературе, что некоторые могут воспринять упрощенные теоретические модели в качестве отражающих реальность, перепутать простоту с успехом и чересчур усердно начать применять выводы, полученные с помощью этих моделей. Но ценность обобщения и теории не может

быть дискредитирована такими злоупотреблениями. Основные соображения четко показаны в работах Калабреззи и Меламеда:

«Подход построения моделей или предпосылок имеет два недостатка. Первый заключается в том, что модель может быть ошибочна при общем рассмотрении явления, как, например, правовые взаимоотношения, являющиеся слишком сложными для того, чтобы быть заключенными в одну иллюстрацию. Второй заключается в том, что модели создают рамки, в которые приходится силой закладывать ситуации, на самом деле не слишком подходящие для этих рамок. Существуют, однако, достоинства, компенсирующие данные недостатки. Ученые-юристы, вследствие того, что обладали тенденцией воздерживаться от построения моделей, часто вели дела по принципу пригодности лишь к конкретному случаю, глядя на дело и видя, какие категории проявляются. Но этот подход дает лишь одну точку зрения... он может игнорировать некоторые связи между проблемами, вовлеченными в различные случаи, которые можно увидеть с помощью построения моделей именно потому, что они создают рамки, или категории» [2]<sup>5</sup>.

Экономический подход ставит в центр дискуссии необходимость выбора, а также затраты и выгоды альтернативного выбора, принимать которые во внимание уместно всегда, когда ресурсы ограничены. Слишком часто юристы обсуждают правовые вопросы на языке, который подразумевает, что затраты не имеют отношения к делу или что цель может быть достигнута без затрат либо без жертвы в отношении других целей. Экономическая теория утверждает, что ничто не бывает бесплатным с обще-

ственной точки зрения. Увеличение доступа в суды, например, требует потребления ресурсов, которые в этом случае невозможно использовать для других целей, и экономический подход может помочь в определении того, получит ли общество «пользу за свои деньги», распределяя ресурсы в пользу этой цели, а не какой-либо другой. Как лаконично выразился Лефф, «главное правило и важнейший принцип действия экономического анализа — спрашивать на каждом шагу (1) сколько это будет стоить; (2) кто платит; и (3) кто должен решать оба вопроса».

В качестве методологической доктрины экономический подход к праву может быть чрезвычайно полезен. Если рассматривать судью как распределяющий фактор, то приговор может быть проверен с точки зрения логичности и влияния на стимулы. В случаях гражданских правонарушений суды обычно имеют дело с уже понесенным ущербом, который, по очевидным причинам, уже невозможно предотвратить, и судья ее лишь возмещает ущерб. Однако судебное возмещение ущерба оказывает стимулирующее воздействие на будущих потенциальных участников судебных процессов и лиц, несущих ущерб, оказывая влияние либо на их поведение при совершении опасных видов деятельности, либо на их решения, принимаемые после нанесения ущерба относительно рассмотрения или урегулирования вопроса в суде. Экономическая теория может содействовать выявлению подтекста и взаимосвязей судебных решений, и это часто может помочь при подаче учебного юридического материала и дать новые перспективы традиционным методам анализа прецедентов.

Другой распространенный вид критики направлен на то, что гипотеза о максимизации полезности тавтологична, и потому неудивительно, что ее очевидная «объясняющая» способность велика. Люди максимизируют полезность,

<sup>5</sup> В данной статье авторы пытаются объединить в одну предметную область права собственности и деликтные правонарушения. — *Прим. сост.*

а то, чем они занимаются, и есть максимизация полезности. В чисто формальном смысле это критическое высказывание некорректно. Гипотеза о максимизации полезности основана на ряде аксиом, для которых требуется, чтобы предпочтения отражали фактическое распределение собственности, и если данное положение не проявляется, это сводит на нет допущение о рациональности выбора. При применении гипотезы о максимизации полезности для прогнозирования возможны искажения, если прогнозы, полученные с ее помощью, не совпадают с опытом. Но верно то, что гипотезу о максимизации полезности можно превратить в бесплодный трюизм, особенно при нормативном использовании, если реальный выбор принимается без оговорки, что он рационален и потому «хорош».

Допущение о рациональности могло раскрыть некоторые важные последствия правовых изменений. Люди не пассивно реагируют на закон и не подчиняются ему бездумно, а адаптируются к изменению издержек и выгод, которые он приносит. Эта адаптация может происходить в желательном направлении, а может иметь не соответствующий норме эффект, который низвергает цели закона. Наиболее явный пример — уклонение от уплаты налогов, но это явление не ограничивается данным примером. Пельцман показал тонкость возможных адаптивных реакций в своем исследовании влияния принудительного введения ремня безопасности в США [5]. Пельцман разработал и проверил модель, в которой одной из реакций автомобилистов на повышенную безопасность, достигаемую с помощью дополнительного ремня, будет более быстрая езда, что, в свою очередь, увеличит количество несчастных случаев и увечий пешеходов. Экономический подход не только позволяет провести комплексную обработку этих побочных эффектов, но и привлекает внимание к

менее очевидным и потому остающимся незамеченными последствиям.

Другое привлекательное качество экономической теории — высокий уровень статистического анализа и возможность количественно измерить правовые последствия. Не все правовые вопросы поддаются статистическому анализу, но те из них, которые поддаются, можно изучить более тщательно и статистически точно в контексте подробно сформулированной теории с помощью использования экономического подхода. Подход юриста к эмпирическому анализу в основном ограничивается изучением тенденций, цитированием статистических или двумерных сравнений, которые потенциально обманчивы, особенно если на данные оказывалось влияние из многих источников.

Но эти привлекательные свойства экономического подхода не устраняют некоторых недостатков, которые на сегодняшний день можно обнаружить в научной литературе. Первый из них — ранее обсуждавшаяся концентрация на эффективности. Это оставляет обманчивое впечатление, что единственный вклад экономической теории заключается в анализе правовых вопросов с точки зрения эффективности, тогда как экономическая теория плодотворно применялась в других областях — при обсуждении вопросов справедливости (равенства), распределения и политики. Нужно помнить, что разграничение между справедливостью и эффективностью является лишь вспомогательным средством для удобства аналитической трактовки, а не чем-то, что можно убедительно поддерживать на практике. На самом деле, как утверждает Тайдман, «наиболее противоречивые вопросы государственной политики полезно сформулировать как вопросы о том, какие потери должны остаться без компенсации». Хотя экономист может внести вклад в обсуждение эффективности, это не оправдывает или не поддерживает

подавления этической основы и последствий судебных решений, и одна из его задач — прояснить эти моменты. Если существует конфликт между эффективностью и справедливостью, природа компромиссов может быть освещена с помощью экономического анализа, и поскольку достижение справедливости обычно включает в себя использование ограниченных ресурсов, экономический подход может внести вклад в нормативную полемику с помощью предоставления информации о затратах на достижение справедливости.

Альтернативной является точка зрения о том, что эффективность и справедливость синонимичны, защищаемая некоторыми выдающимися сторонниками экономического подхода к праву. «Второе значение слова “справедливость”, причем наиболее распространенное значение, — просто эффективность», — утверждает Познер. Хотя это убедительным образом снимает необходимость рассмотрения вопросов справедливости, однако достигается посредством отказа признать, что существуют более широкие понятия справедливости и справедливой защиты от постороннего вмешательства, которые не совпадают с понятием эффективности.

Подход с позиций эффективности концентрируется исключительно на эффективности результатов и предполагает, что процессы, посредством которых она достигается, безразличны для индивидов<sup>6</sup>. Закон рассматривается как фактор производства, который эффективен, если максимизирует экономическую ценность товаров и услуг. Пренебрежение процессами и прочими нематериальными факторами в экономической теории по большей части является ре-

зультатом того, что экономисты стремятся сделать все измеримым с использованием денег в качестве универсальной меры. Но если правовые процессы или способы осуществления чего-либо порождают полезность, то люди будут готовы платить за это уменьшением эффективности результата, и если они (правовые процессы) не включены в исчисление эффективности, то это исчисление окажется неполным и ошибочным. Здесь подразумевается, что если есть причины полагать, что закон или правило ценны сами по себе, поскольку справедливы, нельзя комментировать их «эффективность», просто произведя анализ затрат и выгод его влияния на ценность товаров и услуг. Ценность, которой люди наделяют судебные процессы, должна также быть включена в исчисление эффективности, несмотря на сложности, которые вызовет перевод этих процессов в денежное выражение. В случаях, когда процессуальные соображения важны, роль обычного анализа эффективности изящно резюмирует Либхафски: «Нужно понять, что изучение выгод и затрат является... доказательством, предоставляемым одной стороной другой стороне. В судебном или законодательном состязательном процессе доказательство не заменяет сам процесс».

Серьезные трудности возникают также при выборе пути использования учеными-юристами экономической теории для описания и объяснения структуры правовой доктрины, в особенности общего права. Так как идиосинкратическое использование экономической теории сопряжено с серьезными методологическими трудностями, то оно имеет право на отдельное рассмотрение.

Юристы склонны использовать экономическую теорию, чтобы получить наглядные и всеобъемлющие правовые теории. Это «отдельная ветвь позитивного экономического анализа правовых вопросов, [которая] пытается объяс-

<sup>6</sup> Модель «черного ящика» в экономике может оказаться неприменимой для других социальных дисциплин, процесс принятия решений также может быть описан в терминах функции полезности. — *Прим. сост.*

нить... структуру правовой системы как таковой». Эта попытка порождает многочисленные методологические трудности, которые до сих пор не были четко определены и адекватно разрешены. Предпринимается попытка выделить трудности, с которыми сталкивается такое дескриптивное использование экономической теории, и обрисовать альтернативный подход, который поможет более удовлетворительно разрешить некоторые из этих трудностей.

Сужение позитивной экономической теории до извлечения прогнозов не принимается как универсальное, и данный вид анализа не является также наиболее часто используемым юристами. Экономическая теория преступлений и наказаний, действительно, в большой степени имела характер прогнозирования, но, по всей видимости, это отмирающая область исследований для экономистов, и она имеет небольшое влияние на юридическое понимание уголовного права. Существуют две причины отсутствия такого влияния. Во-первых, поднимаемый вопрос — удерживают ли уголовные санкции от совершения преступления? — не рассматривается многими юристами как релевантный для действия системы уголовного судопроизводства или для правовых вопросов, связанных с работой с отдельными правонарушителями и процессуальным или материальным уголовным правом. Во-вторых, научная литература по экономической теории преступлений и наказаний концентрируется на принуждении и удерживании от уголовных действий, но не на законе. Кроме того, когда экономическая теория преступлений и наказаний используется для объяснения структуры уголовного права, она плохо функционирует.

В отличие от ситуации с уголовным правом, экономическая теория оказала значительное влияние на научную работу в области гражданских правонарушений и договорного права. Сегодня трудно найти сколько-нибудь значи-

тельную отрасль североамериканской правовой школы, изучающей гражданские правонарушения, которая не ссылалась бы во многом на экономическую теорию. Основная причина заключается в том, что большая часть этой научной литературы ставит вопросы, центральные для изучения права, и использует экономическую теорию не для прогнозирования влияния закона, а для описания, объяснения и оценки права с точки зрения экономики.

То, что юрист будет использовать экономическую теорию иначе, чем экономист, и с другими целями, неудивительно. Однако использование юристом экономической теории для получения дескриптивных теорий об экономическом содержании и последовательности правовых систем поднимает проблему как методологического, так и эмпирического плана. Дескриптивные правовые модели основаны на методологии, отличной от используемой в моделях, созданных исключительно для прогнозирования. Ранее утверждалось, что допущения экономических моделей, направленных на прогнозирование, не должны быть «реалистичными» или подвергаться проверке эмпирическим путем. Степень точности прогнозов служила критерием, по которому оценивалась модель. Важный недостаток прогнозирующего подхода в том, что в нем недостает дескриптивного содержания, и поэтому в качестве понятийной системы для анализа конкретных законов или судебных решений он имеет жесткие ограничения.

Поэтому ясно, что дескриптивное применение экономической теории должно оцениваться по иному критерию по двум причинам. Во-первых, поскольку она ставит целью скорее описать существующую правовую систему, чем предсказать изменения в правовой системе, то она должна быть наполнена реальным дескриптивным содержанием. Применяемые допущения должны быть

очень похожими на рассматриваемое явление, и эти допущения должны подвергаться проверке эмпирическим путем. На практике, однако, дескриптивные исследования имели тенденцию принимать допущения относительно эффективности рынка, которые не являлись эмпирически проверенными предположениями. Другими словами, сохранялась дескриптивная нереалистичность допущений, характерная для прогнозирующей экономической теории.

Во-вторых, дескриптивные экономические теории права не подвергались тщательной эмпирической проверке, которая считается уместной в случае прогнозирующей экономической теории, и существуют серьезные сомнения насчет того, являются ли дескриптивные теории хотя бы потенциально опровержимыми при таком подходе. Сложность проверки теорий увеличивает необходимость точности описания; в противном случае ни допущения, ни выводы не могут быть подвергнуты независимой эмпирической проверке.

Предположения, рассмотренные выше, можно подтвердить с помощью так называемой теории эффективности общего права, разработанной Ландесом и Познером. Теория эффективности, впервые представленная Познером в работе под названием «Теория небрежности»<sup>7</sup>, выросла с тех пор в честолубивую попытку объяснить общее право в целом с точки зрения экономической эффективности. Используя преимущественно дескриптивный анализ доктрин и средств общего права, Познер приписывает им экономические толкования, которые, по его мнению, являются весомым доказательством того, что подразумеваемой целью общего права являет-

ся экономическая эффективность. Например, в теории гражданских правонарушений норме небрежности дается экономическое определение, и она (норма небрежности) рассматривается как законодательная попытка содействовать эффективности в создании безопасности. В рамках общего права контрактному праву, компенсации убытков и судопроизводству также приписываются подразумеваемые понятия эффективности.

Тезис Ландеса—Познера о том, что «логика закона на самом деле — экономика», очевидно сомнителен, и хотя они полагают, что доказательства подтверждают их точку зрения, более соразмерная оценка их работы показывает, что у нее очень скудная эмпирическая основа, которая вызывает взаимоисключающие толкования и базируется на методологии, обоснованность которой также сомнительна.

Серьезная проблема при объяснении с использованием эффективности заключается в возможности манипулирования и трудности опровержения. Теоретически, любой закон может выглядеть эффективным, поскольку всегда существует некая структура издержек, включая трансакционные издержки, при существовании которых рассматриваемый закон являлся бы эффективным. На самом деле, если все ведут себя экономически разумно, то закон должен быть «эффективен» по определению. Но коренная проблема, по утверждению Гольдберга, в том, что «эффективность контекстуальна»; точное определение она имеет, лишь когда известны точные обстоятельства и подразумеваются последствия закона. Если нам неизвестна реальная структура издержек, мы не можем судить об эффективности или неэффективности закона. Исследователь может сделать некую импрессионистскую оценку структуры издержек, но пока не используются объективные способы измерения издержек, существу-

<sup>7</sup> A Theory of Negligence, возможно, следует интерпретировать как «теория норм небрежности». Для юриста, возможно, лучше пользоваться термином «халатность», используемым в нормативных актах РФ. — *Прим. сост.*

ет опасность, что он примет в качестве допущения то, что должен доказать.

В отличие от прогнозирующей экономической теории, данные, используемые для проверки гипотезы, — это качественные данные, т.е. сам закон. Теория эффективности использует рыночную модель, чтобы выводить предположения о законе, и эта модель, как ни странно, игнорирует фактор, который, как она сама утверждает, вызывает необходимость правового вмешательства, — транзакционные издержки. Вместо этого транзакционные издержки часто привлекаются к обсуждению на стадии проверки гипотезы, не в отдельном эмпирическом анализе, как можно было бы ожидать, а с помощью логического вывода их характера и значимости из самого закона. То есть закон представляется как эффективный, с использованием допущения о структуре транзакционных (и прочих) издержек, которые делают его таковым, и не предпринимается попытки исследовать, существуют ли такие издержки на самом деле. Этот способ «проверки» теории часто не более чем переформулировка гипотезы о том, что общее право эффективно, использующая транзакционные издержки таким образом, что весь подход превращается в искусно разработанную тавтологию. Фрид прокомментировал в соответствующем контексте, что часто в данном виде анализа «почти нет различий между выводами и предпосылками».

Вывод, вытекающий из предыдущего рассуждения, таков, что понятие «эффективный» достаточно гибкое, чтобы объяснить любой закон, для которого требуется обоснование с точки зрения эффективности; а теория эффективности, объясняющая любое наблюдаемое явление, не объясняет ничего. Если определение эффективности столь гибкое, что способно обоснованно преподнести любой закон в качестве эффективного, явно спекулируя характером из-

держек и выгод, то рассмотрение конкретного закона не будет достоверной эмпирической проверкой теории эффективности. В особенности это так, когда у аналитика имеется явно выраженное стремление предоставить всеобъемлющую правовую теорию, основанную на понятии эффективности.

Эти трудности, возникающие при применении дескриптивной правовой теории эффективности, можно преодолеть одним или двумя способами: либо нужно собирать «достоверные» данные, чтобы определить существующую структуру издержек, так, чтобы эффективность оценивалась в контексте конкретной ситуации, либо нужно признать необходимость применения другой методологии. Хотя первую альтернативу довольно легко реализовать, ее стоимость во всех случаях, кроме самых элементарных, будет непомерно высока, что приведет к преждевременному сворачиванию исследований в этой области. Более плодотворная альтернатива — разработать методологию, которая признает трудности, возникающие при таком применении экономической теории.

Методология, альтернативная дескриптивной теории права, должна основываться на четком осознании того, что модели не будут прогнозирующими и что они будут иметь дело не с количественными «данными», а с такими, которые сплетаются в паутину взаимосвязанных правовых процессов, не поддающихся изящному теоретизированию или эмпирическому анализу.

Концептуальная основа, удовлетворяющая этим требованиям, в последние годы прослеживалась в подходах, основанных на забытой институциональной экономической теории Джона Коммонса, работах Хайека о рыночных процессах и анализе транзакционных издержек Коуза. Это возрождение неонституционализма следует за Коммонсом в том, что основной единицей анализа делает транзакцию, а не индивида. Для

Коммонса транзакция являлась «единицей деятельности», обладающей тремя основными «принципами конфликта, взаимной зависимости и порядка», которые он рассматривал как необходимые для «корреляции» права и экономической теории (а также этики). Хотя неинституциональный подход не является однородной попыткой — сведение традиционной институциональной экономической теории, релятивистского подхода и подхода транзакционных издержек к экономической теории договоров и австрийской экономической теории, работы Уильямсона, Гольдберга, соответствующие рассуждения Макнейла о контрактах, Риццо и Калабрези о гражданских правонарушениях являются дополнительными системами, подробно занимающимися трудностями неоклассического рыночного подхода.

Неинституциональный подход избегает моделей, основанных на иллюзии отсутствия транзакционных издержек, идеальных рынков, и рассматривает их как особый случай, пригодный исключительно как справочный материал. Вместо этого он концентрируется непосредственно на рассмотрении транзакционных издержек в попытке объяснить выбор между рыночным и различными нерыночными режимами организации производства и интерпретирует институты и их эволюцию как исходящие из попыток сэкономить на транзакционных издержках. Этот подход развивает более сложную понятийную картину экономических и неэкономических факторов, относящихся к правовому/институциональному анализу, и, как следствие, его модели имеют тенденцию быть менее изящными, менее точными и не иметь детерминированных прогнозов, характерных для рыночных моделей.

Неинституциональный подход имеет несколько характеристик. Во-первых, это таксономический подход. Он перечисляет набор экономически релевантных категорий, полезных для изучения

права. Таким образом, он исправляет один из недостатков неоклассических рыночных подходов — чрезмерную обобщенность и неспособность убедительно работать с конкретными правовыми явлениями. Как замечает Марковиц: «По крайней мере отчасти неудачи традиционной экономической теории отражает упрощенная лексика, которая не может различить большое количество явлений, которые должны анализироваться отдельно». И здесь мы видим, что для этой цели разрабатывается новая лексика, в особенности в работах Уильямсона.

Во-вторых, данный подход в большей степени микроаналитический. Он концентрируется на особенностях среды, в которой происходят транзакции, и предлагает эмпирический подход, требующий скорее сбора более подробной информации об индивидуальных транзакциях, нежели информации о количественных показателях. Он способен, например, интегрировать и конструктивно использовать социологические свидетельства того, как бизнесмены заключают договоры и используют договорное право, подход, изначально разработанный Макалэем. Таким образом, рыночный подход концентрируется на безличных совокупных силах, а неинституциональный подход концентрируется на индивидуальных или немногочисленных транзакциях, где личность, отношения и власть играют важную роль.

В-третьих, с точки зрения методологии неинституциональный подход ближе к качественной биологии, чем к физическим наукам, оказавшим большое влияние на неоклассическую экономическую теорию. Поэтому он ориентирован на процесс, динамичен, имеет тенденцию к эволюции и стремится определить основные факторы, послужившие причиной институционального развития. Иначе говоря, он отрицает анализ (рыночного) равновесия и акцентирует внимание на освоении нарушения равно-

весного состояния, предполагая, что «неэффективность» порождает адаптивные попытки минимизировать издержки. Наконец, он исследует конкретные правовые/институциональные явления и использует их скорее для разработки понятийных категорий, чем в качестве доказательств для проверки гипотез об эффективности.

Напомним, что неоинституциональный подход происходит отчасти из тех же корней, что и рыночный анализ, и поэтому неудивительно, что он отчасти подвергается такой же критике. Он также пытается «объяснить» все с точки зрения «эффективности». Однако используется совершенно другое понятие эффективности — не имитация результатов идеального рынка, а процедурная эффективность в приспособлении под неопределенное и изменяющееся окружение. Этот подход на самом деле меньше привержен рынку, чем это может показаться, и часто предоставляет убедительные экономические причины, почему деятельность должна быть защищена от рыночных сил. Неоинституциональный подход также занимается, и даже в большей степени, нежели чем-либо другим, тавтологическим изучением «эффективности» институтов и права в реальном мире. Всегда можно рассмотреть другую (не наблюдаемую) категорию издержек, которая рационально объяснит наблюдаемую категорию как эффективную. Это заставляет применять «упорядоченное изучение» транзакционных издержек как в теоретическом рассмотрении, так и в интерпретации институциональных явлений. Но поскольку неоинституциональный подход начинается со всеобъемлющего обсуждения всех релевантных взглядов по поводу издержек, эта проблема может оказаться менее серьезной, особенно с точки зрения задачи, которую этот подход ставит перед собой. В отличие от рыночного подхода, он не утверждает,

что закон или институты являются эффективными, но обычно только пытается обозначить характеристики разнообразных институциональных образований и сформулировать гипотезу о том, что у институтов существует тенденция развиваться в плане использования возможностей для улучшения эффективности, при которых преследуются рыночные и нерыночные цели.

В этой работе было невозможно представить всеобъемлющее исследование экономического подхода к правовым вопросам. Скорее, была предпринята попытка обрисовать некоторые тенденции в научной литературе и некоторые сильные и слабые стороны работы, проделанной на сегодняшний день. Относительное преимущество, которое вносит экономическая теория в изучение правовых вопросов, — это ее последовательная и убедительная концептуальная основа, и данный фактор является единственным, благодаря которому, видимо, увеличивается признание экономического подхода в североамериканских кругах ученых-юристов. Долгосрочно ли это признание в юридических кругах (в отличие от экономических) — это более сложный вопрос. Сильной стороной экономической теории в прошлом была ее способность описывать измеряемую деятельность, и наиболее успешно ей удается анализ тех явлений, которые «прямо или косвенно могут быть связаны с денежной единицей измерения». Когда экономическая теория покидает эту область, то всерьез стоит рассмотреть вопрос, не теряет ли она своего относительного преимущества перед другими подходами. Последняя научная литература по эффективности общего права наглядно иллюстрирует возникшие методологические вопросы, и основная причина, по которой экономический подход к праву вызывает разногласия, лежит в характере самой экономической теории. Экономическая теория пытается раскрыть

взаимосвязи между переменными при широком диапазоне обстоятельств и допущений, и поэтому довольно полярные и противоречащие друг другу выводы могут выводиться просто с помощью представления одного комплекта связей и допущений в качестве противоположности другому. «В принципе не существует позиции, которой нельзя было бы достигнуть при помощи грамотного использования уважаемой экономической теории», — утверждает Джордж Стиглер. Признание этой истины должно убедить приверженцев экономического подхода быть несколько более сдержанными.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Calabresi G.* Some Thoughts of Risk Distribution and the Law of Torts // *Yale Law Journal*. 1961. V. 70.
2. *Calabresi G., Melamed D.* Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral // *Harvard Law Review*. 1972. V. 85.
3. *Ferguson C.E., Gould J.P.* Microeconomic Theory. 4<sup>th</sup> ed. Homewood, 1975.
4. *Knight F.H.* «The Ethics of Competition» in his *The Ethics of Competition and Other Essays*. N.Y., 1935.
5. *Peltzman S.* The Effects of Automobile Safety Regulation // *J. Pol. Econ.* 1975. V. 83.
6. *Stephen F.* The Economics of the Law. Ames: Iowa State University Press, 1988.

## РЕЦЕНЗИЯ

**КНИГА О БУДУЩЕМ  
И ДЛЯ БУДУЩЕГО  
(Гузов М.М. Монологи  
о будущем. Волгоград:  
Изд-во ВолГУ, 2004)**

*В.Л. ГАВЕЛЯ*

доктор философских наук, профессор,  
Волгоградский государственный уни-  
верситет

**Л**ЮБОЕ социальное явление, событие, процесс отражается и воспринимается как минимум трижды: сначала как новость, как инновация, потом в двоичной системе — «хорошо — плохо», а потом наступает время оценок, исторических и социальных параллелей и социальной гордости или презрения. Книга М.М. Гузова «Монологи о будущем» относится к сложному и даже в нашей научной литературе забытому жанру — фундаментальной социально-экономической оценочной публицистике.

Книга по-настоящему актуальна и злободневна, а проблемное поле чрезвычайно широко. Первый раздел «Россия в глобализованном мире» начинается с характеристики общенациональных проблем и возможностей их реализации в условиях переходной экономики. Автор — принципиальный оппонент самодвижущихся процессов в обществе, и в том числе «шоковой терапии», стихийного, дикого рынка. Подъем экономики, полагает он, не возможен без государственной поддержки, хотя бы потому, что только государство может обеспечить баланс устойчивого развития и различного рода ограничения: экономические, демографические, экологические. А экономический рост сам по себе ущербен, если достигается за счет непосильной нагрузки на природную среду, подрыва здоровья населения и нарушения эколого-экономического равновесия.

В книге М.М. Гузова привлекательно также то, что проблемы современной России не анализируются как самодовлеющее явление, возникшее сейчас и спонтанно. Так, название одного из раз-

делов части первой звучит следующим образом: «Развитие капитализма в России в конце XIX и в конце XX веков в аспекте общемировых трансформационных процессов», т.е. автор видит рассматриваемую проблему в единстве ее исторических и современных эманаций. Этот подход чрезвычайно продуктивен, так как делает читателя сопричастным к построению логических конструкций, конечный итог которых — понимание происходящего в стране и в мире, именно то понимание, без которого невозможен оптимизм.

Российский капитализм — явление уникальное, и для того чтобы понять его современную модель, надо бесконечно анализировать его истоки, и более того, в аналитику вторгается некий почти мистический феномен, о котором великий русский поэт Тютчев написал (и лучше, хоть умри, не придумать): «Умом Россию не понять. В Россию можно только верить». Автор книги чутко улавливает эту особенность российского менталитета, когда пишет, что в России всегда любили помечтать, ничего не делая для реализации прекрасных мечтаний. В какой-то мере эта книга — предостережение против современных моделей прекраснотуши. Ученый не против мечты как одной из функций социального сознания — но он за то, чтобы эта мечта называлась прогнозом.

Как ученый и исследователь, М.М. Гузев отстаивает самую приземленную, прагматичную модель гуманизма: социальный прогресс в целом, повышение производительности труда, сокращение затрат, рост доходов самых богатых на одном конце не должен достигаться ценой роста бедности, увеличения социальной незащищенности, рисков и неравенства на другом. Как говорится: «Мы не против вашего богатства, мы против того, чтобы это делало нас бедными».

Во второй части книги — «Монологи о переходной экономике» — излагаются и аргументируются характерные измене-

ния для того, чтобы мы были не только умными, но и состоятельными от этого. М.М. Гузев дает критику современного российского практического разума (используя название книги И. Канта), поскольку, и это совершенно реальный феномен, все остальное у нас уже есть: природные ресурсы, квалифицированная рабочая сила, не худшие в мире ученые, бескрайние просторы. Все, что автор пишет о переходной экономике, что называется, — святая правда, хотя и звучит это несколько пессимистично. Но нужна ли нам такая якобы рыночная экономика, в конце технологической линии которой — депопуляция? Автор называет книги и теоретиков, которые уже сказали, что делать; а кто виноват, что этого не делалось, пусть рассудит история, а нам надо мостить дороги, учить дураков и обустривать Россию, в противном случае нас ожидает ответ: «не быть» в решении гамлетовского вопроса: «быть или не быть».

Можно отметить еще одну существенную особенность книги «Монологи о будущем», что само по себе есть свидетельство не только мощи российского мыслительного потенциала, но и расширения его, так сказать, географии. Типичный российский средний город Волжский, город-труженик (машиностроение, энергетика, химия), из которых и состоит Россия-матушка, где и самостоятельных вузов-то нет, однако в филиале Волгоградского государственного университета уже 6 лет проводятся международные конференции с глобальной постановкой теоретических проблем «Вековой поиск модели хозяйственного развития России», и дай Бог ученым России не искать эту модель сто лет, как вещают пессимисты.

Книга М.М. Гузева оптимистична и в своей структуре, и в своей концепции. Ее достойно венчает третья часть, в которой собрана прекрасная авторская публицистика. Может, и не было в этом авторского замысла, но именно эта часть кни-

ги стала системой практических аргументов и примеров, которую автор не использовал в первых двух частях, дабы не снижать концентрацию теоретических выкладок. Прекрасен и заключительный аккорд — письмо российского именитого теоретика, одного из талантливейших организаторов отечественной гуманитарной науки профессора Ю.М. Осипова, в котором он признается, что наука развивается не только в столицах, но и в российской глубинке, свидетельством чего является и книга М.М. Гузева «Монологи о будущем».

В академической среде принято считать, что если что-то имеет достоинства, то там есть и недостатки (недостатки, как тараканы, — они везде). Поверьте, что называется, бывалому человеку, прорецензировавшему не один десяток книг, что здесь как раз тот случай, когда недостатки являются продолжением достоинств. М.М. Гузев искренен в своих исканиях в самом высоком смысле этого слова, а у искренности нет недостатков. Такие книги нужно читать всем — это всевозрастное явление.

## ОН ТАКОЙ ОДИН

### КОЛЫТ, ЛЮБОВЬ И ФИНАНСЫ

*ДЖОЗЕФ УИЛЬЯМ  
МЭЙНСТРИНГ*

---

Джозеф Уилли МЭЙНСТРИНГ (1894–1943) Представитель институционального течения в американской экономической мысли. Наряду с теоретическими работами оставил обширное эпистолярно-поэтическое наследие. Впервые публикуемые на русском языке знаменитые среди западных экономистов шуточные экспромты Дж.У. Мэйнстринга написаны им в годы обучения (1913–1919) на экономическом факультете Мичиганского университета.

Этот рассказ был случайно найден в архивах знаменитого калифорнийского экономиста Дж.У. Мэйнстринга. Экономисты до сих пор пытаются расшифровать скрытый смысл и прототипы персонажей (на русском языке печатается впервые, перевод Анфима Кандопожского).

— Экономическая теория имеет неустранимую слабость, — самоуверенно сказал Джон У. Хендрик, ассистент Колумбийского университета, и его маленькие глазки засверкали. Еще бы — на кафедре впервые за семестр появился старый желчный профессор «of economics» мистер Паретов.

Профессор был основателем концепции бабуизма в экономической науке (не вздумайте спутать с бабулизмом или с табуизмом — основатель этого не выносил и ругался, правда, почему-то по-русски) и потому слыл живым классиком. Впрочем, так называли его в основном те доценты, которым не терпелось получить профессорскую прибавку.

— И что же вы относите к этой слабости? — слабо изобразил интерес Паретов. — Вы уже составили об этом представление?

— Конечно! — глаза молодого ассистента сверкнули вторично. — Эта слабость есть источник всех бед наших экономистов.

— Ну-ну, — поощрил профессор. Его от души забавляло самодовольство Хендрика, и он собирался от души повеселиться.

Но Хендрика уже нельзя было остановить. Он встал перед профессором, поправил галстук и застегнул пиджак.

— Видите ли, профессор, слабость экономической науки — в невозможности проверки ее выводов практикой. Валидировать теорию практикой — это вообще нонсенс!

— И что же?

— А то, что экономическая теория ведет рациональное существование, а экономическая практика — субстанциальное.

— И что же?

— А то, что рациональное проверяется субстанциальным, то есть в момент проверки сопоставляются качественно разнородные состояния.

Профессор Паретов слушал Хендрика с интересом, — не то чтобы его это интересовало, но уж очень тешила глупость ассистента.

— Мне нравится ваш подход. В благодарность я расскажу вам историю из дней моей такой же (он чуть не сказал — «глупой») молодости.

Профессор издал принятый среди экономистов звук (нечто вроде «э-э-э»), помолчал, а потом уж откашлялся.

— То, что я собираюсь вам поведать, случилось незадолго до великого чикагского пожара, причина которого так и осталась тайной. Но, к счастью, тайной не для всех.

Вот именно в то время и встретились знаменитый ковбой Кровавый Бык и не менее знаменитый экономист Умные Очки (я не хочу называть их подлинными именами, они слишком известны).

Кровавый Бык был влюблен в Мэри, дочь местного губернатора, а Умные Очки только открыли в городе консалтинговую фирму.

И вот, представьте себе, Кровавому Быку потребовалась куча долларов для свадьбы, и эта куча лежала под седлом нашего удачливого ковбоя, да вот незадача: упертый губернатор твердил только одно — доллары должны быть надежно помещены в недвижимость. Да-да, в недвижимость, — хрипел целлюлитный красношейный губернатор, — только в недвижимость, ибо только она признавалась губернатором вечной ценностью.

Кровавый Бык, сдвинув на лоб засаленную ковбойскую шляпу, ночью пред-

ложил Умным Очкам осмотреть кольт. Видно, этот осмотр не понравился Очкам, но Бык вопил и требовал совета о размещении долларового капитала.

Очки размышляли недолго, — йес, сказали они, о-кей, оф кос, покупайте дома, но учтите (знаменитый экономист отвел знаменитый кольт знаменитого ковбоя), что на белом свете существуют еще форс-мажорные обстоятельства.

Форс — какие? Ковбой был явно обескуражен. Впервые пулю всадили ему в голову, и пуля эта была сделана из слов. Проклятые очкарики! Все зло — от них!

Умные Очки разъяснили — ну, например, вы купили сарайчик, и он сгорел. Результат — плакали ваши денежки! Это и есть так называемый форс-мажор, то есть не столько непредвидимые, сколько — непреодолимые! — обстоятельства.

Кровавый Бык перевел на понятный ему язык — скажем, я всадил в банкира пулю, а тот прикрывшись пуленепробиваемым животом и не отдает лишние для него доллары.

Ах, дорогой мой Хендрик, конечно, Кровавый Бык не был ослом: все доллары он вложил в деревянные строения чикагского центра.

Губернатор сиял — свадьба состоялась.

А через неделю и вспыхнул тот самый чикагский пожар. Видимо, Кровавый Бык дословно понял слова профессора и решил проконтролировать форс-мажорные обстоятельства.

Хендрик смутился, — да старый профессор просто смеется над ним! Увы, все форс-мажорные обстоятельства были на стороне профессора. И Хендрик решил улыбнуться.

## CONTENTS

### EDITORIAL

|                                                                                                                 |   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| <i>Mamedov O.Yu.</i> Strategy of Russian economy: from dictatorship of tariffs towards price competition! ..... | 5 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|

### CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

|                                                                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Ovchinnikov V.N., Ketova N.P.</i> Integration imperatives of modernization and competitiveness of Russian economy in globalizing area ..... | 8  |
| <i>Shostak F.</i> In defence of fundamental analysis: a critique of the efficient market hypothesis .....                                      | 16 |
| <i>Tambovtzev V.L.</i> New institutional economic theory: problems of teaching .....                                                           | 27 |
| <i>Kirdina S.G.</i> Postsoviet institutionalism in Russia: attempt of review .....                                                             | 40 |
| <i>Volchik V.V.</i> Neutral markets, nonneutral institutes and economic evolution .....                                                        | 55 |
| <i>Aliev U.Zh.</i> Typology of function system of theoretical economics and forms of its expression .....                                      | 69 |
| <i>Naumov S.V.</i> From administrative reforms towards «enterprise» state model: experience of advanced countries .....                        | 84 |

### ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

|                                                                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Germanova O.E., Lebedeva G.V.</i> Influence of changes in productivity and compensation of production costs on profit of the agricultural enterprises ..... | 94 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

### THE OPEN AUDIENCE HEADING

|                                                                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Kalmychkova E.N., Avdasheva S.B., Rozanova N.M.</i> Leading position and anticompetitive agreements ..... | 112 |
| <i>Shmakov A.V., Shipkova O.T.</i> Economic framework in law: critics competition .....                      | 128 |

### REVIEW HEADING

|                                                                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Gavelya V.L.</i> The book about the future and for the future (M.M. Guzev «Monologue about the future». Volgograd: VolGU Publishing, 2004)ы ..... | 146 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

### HE IS ONE OF A KIND

|                                                      |     |
|------------------------------------------------------|-----|
| <i>Mainstring J.W.</i> Colt, love and finances ..... | 149 |
|------------------------------------------------------|-----|

*Научно-аналитическое издание*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
2004  
Том 2  
Номер 2**

Корректор *Н.В. Бирюкова*  
Технический редактор *Н.П. Соловьева*  
Компьютерная верстка *И.В. Басовой*  
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3001  
Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 18.05.2004. Подписано в печать 10.06.2004.  
Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура TextBook.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 10,06. Уч.-изд. л. 17,67.  
Тираж 576 экз. Заказ № 217. С 38.

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.