

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	экономических наук,	профессор	<i>Наймушин В.Г.</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

Слово редактора

<i>Мамедов О.Ю.</i> ЭКОНОМИКА РЕГИОНА НАЧИНАЕТСЯ С ПРАВДЫ!	5
--	---

Современная экономическая теория

<i>Халсманн Й.Г.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И НЕОКЛАССИЦИЗМ	7
<i>Розанова Н.М.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУТА ЦЕРКВИ	24
<i>Латов Ю.В.</i> ТЕОРИЯ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ	36
<i>Цирель С.В.</i> «QWERTY-ЭФФЕКТЫ», «PATH DEPENDENCE» И ЗАКОН СЕДОВА ИЛИ ВОЗМОЖНО ЛИ ВЫРАЩИВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ	44
<i>Липов В.В.</i> РЕЛИГИОЗНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК ФАКТОР ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ	57
<i>Наталуха И.Г.</i> ДОЛГОСРОЧНОЕ ХЕДЖИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА, ВЫЗВАННОГО СТОХАСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕНТНЫМИ СТАВКАМИ	74
<i>Дуканич Л.В., Тимченко А.С.</i> РЕЙТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ И ПРОЦЕССАМИ: КОНЦЕПЦИЯ И НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ	83
<i>Модебадзе Н.П.</i> ПРИОРИТЕТНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ СДВИГОВ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИКИ	92

Актуальные проблемы хозяйственной практики

<i>Бородин А.И.</i> ОПЕРАТИВНЫЕ ФУНКЦИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	104
<i>Киселева Н.Н.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ВКЛЮЧЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ	114

Возрождая целостность общественности

<i>Макаренко В.П.</i> МЕРА НЕРАВЕНСТВА И WELFARE STATE: ПОЛИТИКО-ФИЛОСОФСКИЙ АСПЕКТ	120
<i>Кончанин Т.Л.</i> НОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ЧТО У НЕГО ВНУТРИ?	143

Рецензии

ОПЫТ ЧИСТОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ (Рец. на: Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.)	154
---	-----

Он один такой

<i>Мэйнстринг Дж.У.</i> СТИХИ ИЗ «ВОСТОЧНОЙ ТЕТРАДИ»	158
--	-----

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА НАЧИНАЕТСЯ С ПРАВДЫ!

О.Ю. МАМЕДОВ

*доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет*

Экономическая политика региональной власти включает всего два направления: политику активной поддержки всех видов бизнеса и политику эффективных заимствований. Однако скромные достижения практически всех регионов в этих направлениях вынуждают задуматься о причинах такой скромности.



Что касается первого направления, то негативное – вопреки декларациям! – отношение региональных органов власти ко всем видам бизнеса является какой-то «корпоративно-консолидированной» позицией всей российской бюрократии. Жизненная важность **для каждого региона** ускоренного развития мелкого и среднего бизнеса (за крупный беспокоиться не стоит – он сам пробьется) по-прежнему не просто не осознается чиновничеством, более того, – оно и не желает осознавать эту важность.

Еще бы – коррупция и администрирование, эти естественные устремления массового чиновничества, – несовместимы с реальным бизнесом!



Экономическая эффективность действий органов региональной власти обнаруживается и в овладении ими искусством **заимствования** средств на нужды развития региональной экономики.

Действительно, чтобы потратить бюджетные средства – много ума не требуется (хотя отечественных чиновников надо обучать и этому, заставляя их размещать государственные заказы на рыночной, т.е. конкурсной, основе).

Другое дело – привлечь средства на выгодных условиях и эффективно распорядиться привлеченными средствами, – тут уж точно необходимо искусство финансового управления!

Что же сегодня препятствует эффективному проведению региональной политики заимствования?

Общий порок государственного сектора экономики – ее закрытость, таинственность: то, что так нравится чиновнику, но что сразу отпугивает потенциального инвестора.

И правда – кто же согласится кредитовать заемщика, известного неполнотой, искажением, а то и сокрытием информации о своих финансах (т.е. о реальном финансовом состоянии региона)? Ведь, зная, как выражаются экономисты, истинное финансовое положение эмитента, инвестор может и задать стрекача.

Отсутствие объективной информации – вот что сдерживает развитие региональных рынков ценных бумаг. А если таковые сегодня кое-где и кое-как еще теплятся, то только благодаря поддержке со стороны *нерыночных* факторов!

Ну разве не диво: рынок, возникающий благодаря не-рынку?

Как такое могло случиться? Пожалуйста: местные органы власти могут пообещать прием региональных облигаций в местный бюджет на льготных условиях. Понятно, что ценность таким ценным (извините за каламбур) бумагам придается административной силой власти, а не экономической мощью региона. Или другой вариант: инвестору предъявляется странное требование – приобрести облигации важной для региональной власти компаний в качестве предварительного условия участия в местных инвестициях.



Сейчас самый момент задаться вопросом: чем же на самом деле противен чиновнику рынок?

Да своей свободой! Никому (фу ты, ну ты!) нельзя ничего приказать – покупателю нельзя приказать купить (против его воли), продавцу – продать (по приказанной цене), а инвестору – инвестировать (в безнадежное предприятие). Да, в административной экономике было проще – достаточно было снять телефонную трубку и приказать. А теперь?

А теперь будущий инвестор требует от заемщика одного – покажите свои настоящие доходы и расходы, и тогда я сумею рассчитать степень риска и планируемую эффективность своего предстоящего кредита.

Именно этого ожидают от региональных властей потенциальные инвесторы, главным среди которых – когда же это поймут власти? – является **НАСЕЛЕНИЕ ДАННОГО РЕГИОНА!**

Развитие экономики региона – дорогостоящее предприятие, требующее больших денег. Эти деньги во всем мире региональные власти **одалживают!**

Займы доставляют не только много денег, но и быстро. Так что придется стать заемщиками и российским регионам. Здесь уже разворачивается ожесточенная конкуренция.

И победят в ней те регионы, которые раньше других осознают необходимость снятия покровов таинственности с оценки финансового состояния экономики своего региона. А начинать ее следует с так называемых «внебюджетных фондов», которые ни учесть, ни проконтролировать практически невозможно. Давайте раскроем информацию о них, и это станет первым шагом к правде, под которую будут инвестировать!

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И НЕОКЛАССИЦИЗМ

Й.Г. ХАЛСМАНН

профессор экономики,
Университет Энгерса, Франция

Перевод с английского А.А. КУРЫШЕВОЙ

Автор выражает благодарность Институту Людвиг фон Мизеса (Оберн, Алабама)
и Фонду Александра фон Гумбольдта (Бонн, Германия) за финансовую поддержку.
Работа была опубликована в *The Quarterly Journal of Austrian Economics*.
Vol. 2. № 4 (Winter 1999): 3–20.

На протяжении более чем сорока лет экономисты упорно отвергали постулат о том, что экономическая наука должна быть реалистичной. С тех пор как М. Фридмен [11] в общих чертах обрисовал методологию позитивизма в экономике, большинство студентов, изучающих нашу науку, стали приверженцами взглядов Фридмена и убеждены в том, что единственный критерий качества в сфере экономических рассуждений – это их предсказательная сила. Хорошие теории порождают совершенно верные прогнозы, тогда как плохие теории являются источником ошибочных прогнозов.

Сегодня полный провал этой программы очевиден. Позитивизм не усовершенствовал экономического прогнозирования. Это обусловило увлечение чисто формальными проблемами математической экономики и теории игр; в тоже время увеличение числа прикладных исследований служит доказательством того, что, по словам Фрэнка Х. Найта, «дела катятся под гору». Неудивительно, что все больше и больше экономистов в поисках своего пути мечутся между Сциллой формальной иррелевантности и Харибдой эмпирической иррелевантности. Сегодня как никогда экономисты обращаются к альтернативным подходам, которые указывают пути достижения адекватного взгляда на мир.

Одной из немногих школ экономической мысли, которая последовательно придерживалась постулата об экономическом реализме, является австрийская школа¹. В связи с этим приветствуется, что Б. Каплан [8] критически оценил принципы австрийцев в недавней статье. Он сосредоточился на работах Людвиг фон Мизеса и Мюррея Н. Ротбарда. Работы двух последних авторов в его глазах представляют собой реальные альтернативные парадигмы в пределах экономической науки, тогда как вклад других австрийских ученых – в частности, Хайека, Кирцнера и их последователей – должен рассматриваться как дополнение к сегодняшнему неоклассическому направлению².

¹ См., в частности: Menger [39; 40]; Bohm-Baverek [6; 5]; Mises [44; 42]; Hayek [13; 14; 15]; Rothbard [49; 50; 51]; Kirzner [34; 35]; and Hoppe [21; 23].

² См.: Caplan [8, с. 823, 836, п. 24]. Эта точка зрения находит подтверждение в последних учениях австрийских экономистов. См.: Rothbard [50, гл. 7]; Salerno [54; 55; 56]; Block and Garschina [4]; Herbener, Salerno and Hoppe [18]; and Hoppe and Salerno [26].

Каплан приходит к поразительному выводу, что австрийский подход, вопреки усилиям его авторов, *менее* реалистичен, чем неоклассический подход, процветавший в век пренебрежения реализмом.

Дискуссия по поводу этих точек зрения представляется весьма полезной, учитывая растущий интерес к экономическому реализму. В нашей статье мы покажем, что Каплану не удалось обнаружить значительной разницы между австрийской и неоклассической экономическими теориями. Все ошибки Каплана, по-видимому, коренятся в его неспособности понять, что австрийская экономическая теория является скорее теорией поведения (праксиологией), нежели чем-то вроде прикладной психологии. Впоследствии мы кратко охарактеризуем праксиологический подход к объяснению человеческого действия, а затем обсудим основные тезисы Каплана в некоторых аспектах.

Сущность Праксиологического Анализа

Люди совершают действия. Они применяют средства для достижения целей, и они выбирают средства и цели. Эти факты очевидны, просты и понятны, и ни один разумный экономист не отрицает их. Что ставит особняком австрийский подход, так это угол их рассмотрения. Австрийцы основывают свою всеохватывающую экономическую теорию *исключительно* на этих и других таких же элементарных фактах. Они подчеркивают, что люди осуществляют выбор и что они используют средства для достижения целей.

Однако каким образом, интересно, возможно объяснить человеческое поведение посредством того факта, что люди совершают действия? Объяснить нечто – значит указать на взаимосвязь его с другими явлениями. Мы можем сказать, что лист падает на землю потому, что существует сила тяжести. Мы можем объяснить, почему лампочка освещает комнату, конкретными законами электричества. Мы можем объяснить движение автомобиля совместным эффектом определенных свойств бензина, законов сгорания и т.д. Во всех этих случаях мы даем объяснения фактам, рассматривая их в связи с *другими* фактами. Объяснение, таким образом, предполагает, что данный факт является логическим следствием или результатом других фактов. Однако австрийские экономисты утверждают, что они объясняют человеческое действие посредством того самого факта, что люди совершают действия. Не является ли подобное рассуждение скорее порочным кругом, нежели объяснением действия?

Ответ заключается в том, что, грубо говоря, австрийцы вообще не объясняют человеческого действия. Они не связывают человеческое действие с другими фактами, логическим следствием или результатом которых оно бы являлось. Чем они занимаются, так это анализируют, что же представляет собой человеческое действие. Они указывают на то, что каждое человеческое действие *содержит в себе* соотношение между реализованной и нереализованной составляющими этого самого действия. Движения человеческого тела (человеческое поведение) и умственную деятельность (мышление, слух и т.д.) можно в таком случае объяснить, ссылаясь на эту связку, присущую человеческому действию.

Короче говоря, австрийская экономическая теория основывается на постулате о том, что человеческое поведение и человеческое мышление выступают *только лишь* как часть человеческой деятельности, а именно, реализованной частью. Другие составляющие человеческого действия не – или еще не – реализованы. К ним относятся, в частности: а) цели, преследуя которые люди совершают дей-

ствия и б) упущенные возможности, которые могли бы быть избраны. Намерения и упущенные возможности, очевидно, не являются частью мира в смысле их реализации. Однако нельзя отрицать, что они в какой-то мере существуют, и этот неопровержимый факт ставит перед австрийцами необходимость объяснения реализуемого проявления человеческого действия (поведения и мышления) как продолжения нереализованной части. К примеру, мы можем сказать, что Джордж пошел трудиться, *чтобы* заработать на жизнь, или что Джуди перешла улицу, *чтобы* попасть в булочную. Или, когда мы наблюдаем за человеком, играющим на пианино, мы можем заявить, что он *скорее* играет на пианино, чем делает что-либо другое. Можно добавить другое объяснение, сказав, что он *предпочитает* игру на пианино каким-то другим действиям. И т.д. Во всех этих объяснениях мы использовали наши знания о человеческой деятельности, чтобы объяснить реализованную составляющую посредством не – или еще не – реализованной.

Таким образом, мы видим, как австрийские экономисты могут строить все свои теории на тех простых фактах, *что* люди используют средства для достижения целей и *что* они выбирают средства и цели. Неоклассики даже не осознают возможности такого подхода. Как бы то ни было, они пытаются объяснить человеческое действие на языке, отличном от языка их австрийских коллег. Они хотят анализировать поведение людей как следствие или результат данных обстоятельств; т.е. они хотят объяснить человеческое поведение посредством других наблюдаемых и интроспективно познаваемых фактов. Естественно, чтобы выполнить анализ такого рода, необходимо не просто иметь сведения о соотношении реализованной и нереализованной составляющих человеческого действия. Таким образом, неоклассическая теория ценности и выбора пытается объяснить, как люди должны или как они будут поступать, устанавливая связь между их поведением и ощущениями боли и удовольствия или в целом с чувством удовлетворения. Короче говоря, неоклассическая теория ценности не просто делает акцент на том, что наши ощущения определяют наше поведение. Она также предполагает, что между нашими чувствами, с одной стороны, и нашим поведением, с другой, существуют *постоянные взаимосвязи*, которые могут быть изучены и описаны неоклассической теорией потребительского поведения.

Таковы проблемы, которые полностью занимают неоклассиков. Их усердие и изобретательность выразились в огромном количестве литературы, посвященной теории игр, проблемам максимизации в рамках различных рыночных структур, равновесным моделям и т.д. Однако вся эта литература основана на неверной предпосылке о том, что существует постоянная взаимосвязь между обстоятельствами при совершении действия и самим действием. На самом деле не существует законов, предписывающих, *что* людям выбирать и *какие цели* преследовать³.

Независимо от того, согласятся ли с этим бескомпромиссным приговором неоклассическому подходу, важным остается тот факт, что этот подход принципиально отличается австрийского. Два лагеря предлагают совершенно различные *способы* объяснения наблюдаемого поведения. Австрийцы объясняют реализуемые составляющие действия (наблюдаемое поведение) на основе нереализованных элементов *этого же* действия. Так как и реализованная, и нереализованная составля-

³ Позже мы объясним более подробно, почему это так. Среди некоторых неоклассических работ, которые делают акцент на этой проблеме, есть конструктивный вклад Г.Л.С. Шейкла [63], которым, правда, в значительной степени пренебрегают. Важно, что Шейкл не видел другого решения, кроме как искупать малыша экономической науки в воде теории-того-как-люди-выбирают.

ющие выступают как части одного и того же действия, как различные стороны одного и того же явления, то они не могут изучаться отдельно друг от друга. Когда я читаю книгу, другие действия, которые я мог бы совершить, и цель, которую я преследую, читая книгу, являются *частями* моего действия. Они, в сущности, не выступают как независимые. Они даже не реальны. Единственное основание для того, чтобы обращаться к ним – так это то, что они являются составляющими моей деятельности, которая проявляется в моем поведении и в моих мыслях, и что их, следовательно, можно использовать для объяснения этого поведения и этих мыслей.

В противовес неоклассики пытаются объяснить наблюдаемые явления (поведение) посредством других наблюдаемых явлений (поведения других индивидов, физических условий действия) или психологических феноменов («степени удовлетворения потребностей»). Так как все эти явления, по существу, независимы одно от другого, т.е. все основания для их раздельного анализа. В частности, есть смысл утверждать, что индивид, совершающий действие, может полагать, что существует что-то вроде уровней насыщения потребностей и что, если он придерживается такой позиции, он может занять три позиции по отношению к любым двум уровням ожидаемого удовлетворения – *A* и *B*. На самом деле он может думать, что *A* предпочтительнее *B*, или что *B* предпочтительнее *A*, или что они эквивалентны. Однако это уже совершенно другие вопросы, *должна ли* экономическая наука полагаться на соображения такого рода и какое экономическое объяснение реальности *возможно* дать, следуя им. Эти вопросы можно основательно обсудить, рассмотрев более детально критику Каплана, направленную на австрийских экономистов, к чему мы сейчас и перейдем.

Анализ Безразличия

Свои попытки доказать важность анализа безразличия и недостаток реализма у австрийцев Каплан начинает с довольно неточного объяснения, почему австрийцы отвергают анализ безразличия. Австрийцы, по словам Каплана [8, р. 825], утверждают, что безразличие между двумя альтернативами *A* и *B* «нелепо, так как не может быть обнаружено в действии».

Однако было бы более точно сказать, что Мизес и Ротбард считают анализ безразличия не относящимся к объяснению человеческого действия. Дело в том, что действующий индивид всегда *что-нибудь* делает. Это исходный тезис любой науки, изучающей человеческое поведение. Наши знания о существовании альтернатив и целей при осуществлении выбора дает нам возможность объяснить этот факт. Так, когда мы видим, что Пол ест мороженое, мы объясняем наблюдаемое, соотнося его с альтернативными действиями, которые Пол мог бы совершить. Мы говорим, что он *предпочел* съесть мороженое каким-то другим действиям. Понятно, что такое объяснение окажется невозможным, если предположить, что Полу было безразлично, съесть ли ему мороженое или совершить что-то другое. В этом случае мы также оказались бы перед неопровержимым фактом, что он ест мороженое, но объяснить это не смогли. Психологическое безразличие Пола, таким образом, совсем не подходит для объяснения его действий – точно так же, как и безразличие в общем совершенно не подходит для объяснения человеческого поведения.

Каплан [8, р. 825, pt. 3] ссылается на заявление Р. Ноцика, что Ротбард неявно использует анализ безразличия, утверждая, что единицы блага равноценны с точки зрения действующего индивида и что «любой конкретный фунт масла был оценен индивидом в этом случае совершенно одинаково» [49,

р. 18]⁴. Это справедливое критическое замечание в отношении доводов Ротбарда в частном случае. Но согласовать существование однородных благ с праксиологической точкой зрения, что каждое из гомогенных благ имеет различную ценность, нетрудно. По Мизесу: деятельность не проводит различий между конкретно определенными количествами однородных благ. Но это не значит, что различным порциям запаса однородных благ приписывается одинаковая ценность. Каждая порция оценивается отдельно. Для каждой порции определен особый уровень на весах ценности. Но порядки этих уровней могут чередоваться *ad libitum* между различными порциями одинаковой величины. Если действующий человек должен сделать выбор между двумя или более благами различных классов, он ранжирует отдельные порции каждого из них. Он определяет для каждой порции особый уровень. При этом ему не нужно обязательно присваивать различным порциям одинаковых благ уровни, непосредственно следующие один за другим [44, р. 119–120].

Так, уже в 1949 г. Мизес предвидел и изящно опроверг критику Ноцика. Позвольте заметить, что Ноцик выбрал один отрывок из работы Ротбарда (который, кстати, опровергался другими его утверждениями), чтобы составить критику от имени австрийцев в целом. Однако если незнание Ноциком австрийской литературы объяснимо, то это оправдание не относится к Каплану, который, в конце концов, является экономистом.

Далее Каплан заявляет, что Мизес и Ротбард делают «сомнительное предположение... о том, что все предпочтения могут быть выявлены в поведении» [8, р. 825]. Это, должно быть, мысленное предположение, потому что Каплан не приводит цитаты Мизеса и Ротбарда по этому поводу. Но опять же, исходный пункт австрийского анализа не абстрактная теория выбора, которая затем каким-то образом накладывается на действительность, а реальное человеческое действие. Теория выбора обращает внимание на *связи*, соединяющие реализованную и нереализованную составляющие человеческого действия, и, применяя теорию выбора, мы можем объяснить любую данную деятельность, соотнося ее с другими элементами этого самого действия. Мы можем соотнести деятельность с упущенными возможностями («Пол предпочитает съесть мороженое всем другим действиям») или с целями («Пол ест мороженое для того, чтобы стать толстым и безобразным»). В обоих случаях мы объясняем реальное явление, соотнося его с тем, к чему это действие имеет отношение.

Именно на этом фоне мы должны понять критику Мизеса поведенческой перспективы в ситуации «час пик на Гранд Централ Стейшен». Нет никаких законов, связывающих поведение людей, снующих туда и обратно, с предыдущим или последующим поведением. Однако мы можем объяснить их поведение посредством лежащих в его основе намерений вроде «добраться из дома до поезда, а оттуда – на работу» и т.д.

Ввиду этого легко дать экономическое истолкование психического феномена безразличия. Допустим, Пол безразличен в выборе между покупкой красного и зеленого свитера. Экономически анализируя действия Пола, можно подчеркнуть, что он *предпочитает* скорее остаться безразличным, чем приобрести или красный, или зеленый свитер (что, разумеется, показывает, что он выберет третий вариант – отвлечься от этих и обратить внимание на другие свитера). Также можно подчеркнуть, что Пол не выбирает между покупкой красного и зеленого свитеров по определенной причине, скажем, он хочет сэкономить деньги или

⁴ Критика Ноцика: [47]. Критика Ноцика Блоком: [2].

произвести (тщетное) доказательство важности безразличия в человеческом поведении. Короче говоря, безразличие, как нам известно из самоанализа, – это факт, который нужно *объяснить*. Безразличие не является – и само по себе не может являться – объяснением человеческого действия.

Также легко справиться с контрпримером Каплана о предпочтении, не проявляющемся в действии. Каплан говорит: то, что я предпочитаю мороженое в текущий момент, не может быть выражено, так как к тому времени, пока мне удастся найти продавца мороженого, текущий момент пройдет. Покупка мороженого десять минут спустя отражает лишь его предпочтение *затем*. И по-прежнему я располагаю лишь интроспективным знанием, что именно сейчас хочу немного мороженого [8].

Такое описание «невывявленного предпочтения» интересно только как описание психологического состояния Каплана (по отношению к объясняемому факту). Но это не имеет отношения к объяснению того, что делает Каплан. Это не говорит нам, *почему* он сидит в своем офисе и рассуждает о «предпочтении» мороженого, не претворяя мысли в действие. Экономическая наука может объяснить его поведение, лишь сопоставляя действия Каплана с тем, что он мог бы совершить вместо них. Это доказывает, что Каплан *предпочитает* проводить время, воображая удовольствие, которого он не может получить.

Кардинализм

Объектом критики Каплана становится отказ Ротбарда от теоремы: «в состоянии равновесия отношение предельных полезностей различных товаров равно отношению их цен» [8, р. 826]. Но, к нашему удивлению, Каплан не выносит никакого контраргумента. Он подчеркивает, что можно попытаться «представить» предпочтения агента функцией полезности и что те же самые предпочтения могут быть также «представлены» любой иной функцией, которая сохраняет неизменным порядок предпочтений. Это правда. Ну и что же? Проблема заключается в том, что нельзя отделить уровни предпочтения один от другого и затем сравнить результат с отношением цен.

Совершенно очевидно, что равенство между отношением предельных полезностей (уровней предпочтения) и отношением цен *могло бы* существовать лишь при двух условиях. Во-первых, если бы уровни предпочтений и цены имели одни и те же единицы измерения (т.е. были бы однородными явлениями), тогда бы их отношения, несомненно, могли приравняться друг к другу. Однако это условие не выполняется, так как предпочтения и цены – явления разнородные. Итак, осталось второе условие, согласно которому, если бы и предпочтения, и цены были по природе своей каким-то образом *изменены* так, что их отношения выражались количественно, тогда их отношения, опять же, могли бы приравняться. Однако это условие также невыполнимо, так как предпочтения – количественно не измеряемая категория. Невозможно поэтому определить, насколько высок уровень предпочтения. Можно лишь сказать, что уровень предпочтения *A* выше уровня *B* и ниже уровня *C*. И это все. Выражение «уровень предпочтения *A* отличен от уровня предпочтения *B*» не имеет, следовательно, количественного выражения, и по дальнейшей логике невозможно даже *приблизительно* сказать, выполняется ли равенство пропорций.

Это также вытекает из проблемы, с которой мы столкнулись, пытаясь истолковать значение фразы «уровень предпочтения *A* отличен от уровня предпочтения *B*». Что конкретно значит «отличен» в этом контексте? Мы рискуем остановиться на том, что объяснить значение этого слова не может никто. Оно просто

бессмысленно, как «кролик отличен от концерта фортепиано» или «двигатель внутреннего сгорания отличен от священника» и т.д. Все, что мы можем сказать по поводу измерения степени, в которой «уровень предпочтения *A* отличен от уровня предпочтения *B*», так это то, что «уровень предпочтения *A* отличен от уровня предпочтения *B*». Но это, очевидно, идиосинкразическое выражение, а поскольку такие выражения по природе своей не имеют общепонятного представления, то невозможно даже установить соответствие между ними.

Та же проблема возникает при рассмотрении ценовых соотношений. Обыденный взгляд, не выявляющий никаких трудностей в сравнении ценовых пропорций, неоправдан. Проблема становится очевидной, если напомнить, что цены сами являются отношениями. Цена – это не просто «3 доллара», а «3 доллара / 1 гамбургер». Теперь рассмотрим это ценовое отношение вместе с другими двумя ценами, скажем, «1 доллар / 1 банан» и «2 доллара / 1 кока-кола». Отношение цен гамбургера и банана составит «3 банана / 1 гамбургер», а ценовая пропорция гамбургера и кока-колы будет «3 колы / 2 гамбургера».

Ясно, что здесь мы столкнулись с теми же проблемами, что были рассмотрены выше в случае отношений уровней предпочтения (см. [27, ch. 6]). Первая проблема заключается в истолковании значений отдельных моментов. Что, собственно, означает банан / гамбургер и кола / гамбургер? Но наиболее важно то, что *все эти пропорции несоизмеримы*. Они, как и соотношение уровней предпочтений, идиосинкразичны; невозможно сказать, выполняется ли равенство между цифрами одного и другого отношений.

Таким образом, центральное положение неоклассической теории цены, заключающееся в том, что в состоянии равновесия выполняется равенство между отношением уровней предпочтения различных благ и отношением их цен, ошибочно во всех отношениях.

Непрерывность

Следующее, на что Каплан обращает внимание, – это предположение о непрерывности функций спроса и предложения. Интересно, что он никак не пытается защитить это предположение. Он даже не пытается доказать его реалистичность или необходимость в определенных аналитических целях. Его единственное указание состоит в том, что Ротбард сам использует это предположение и что, следовательно, не может возразить неоклассикам, которые делают то же самое. Каплан замечает, что отсутствие непрерывности функций спроса и предложения – серьезный аргумент даже «против использования простых алгебраических конструкций вроде пересекающихся кривых спроса и предложения – того, чем наполнены работы Ротбарда» [8, p. 828].

Это уместное замечание. Однако все же оно скорее усиливает позиции австрийской ценовой теории.

Во-первых, единственная цель использования этих простых графиков – установить общий язык с неоклассиками. Явно противореча своим коллегам-неоклассикам, Ротбард [49, ch. 2] приводит последнее предостережение, подчеркивая, что пересечение кривых спроса и предложения в реальности маловероятно, хотя в принципе возможно.

Во-вторых, равновесие представляет гораздо меньший интерес для австрийцев, чем для неоклассиков. Мизес [44, p. 244] подчеркивал, что *единственная* задача равновесия – помочь объяснить *одну* составляющую дохода, а именно прибыль и убыток. Это резко контрастирует с неоклассической парадигмой, когда

равновесие выступает как аналитическая панацея, которая пронизывает все примеры, рассматриваемые в теории рынка. Таким образом, даже допуская, что Ротбард противоречит сам себе, нападая на неоклассиков за предположение о непрерывности, это лишь незначительное противоречие, которое не находит отражения в основной части его работы. Отрицание австрийцами предпосылки о непрерывности просто-напросто означает, что рыночное равновесие (значение которого, во-первых, чрезвычайно мало) нельзя *представить* как пересечение кривых спроса и предложения. Напротив, для неоклассической ценовой теории отказ от предположения о непрерывности губителен, так как весь смысл этого подхода состоит в описании (т.е. представлении) равновесия в математическом и графическом виде.

И в-третьих, что наиболее важно, австрийская теория цены вообще не опирается на форму кривых предложения. Для того чтобы равновесие было достижимо, совершенно неважно, можем ли мы *изобразить* его пересечением кривых. Следовательно, можно осмысленно говорить о выигрышах и потерях, не прибегая к графическому представлению, которое должно основываться на нереалистичных предпосылках вроде непрерывности.

Беглый просмотр «Человеческого поведения» выявляет, что Мизес, анализируя рынок и цены, не прибегает к использованию кривых и алгебраического аппарата. Поверхностный читатель может принять это за стилистический консерватизм, но на деле это связано с самой сущностью австрийской теории цены. Мизеса действительно не интересуют вопросы, поглощающие творческую энергию неоклассиков. Он не пытается объяснить, почему и при каких условиях действия рыночных агентов «координируются» таким образом, что в итоге достигается равновесие. Скорее, главной темой его главы, посвященной рынку, является то, что потребители независимы, потому что их решения о покупках управляют рынком [44, р. 270]. Это действительно не имеет никакого отношения к тому, *что* люди покупают, и к тому, *почему* они это покупают. Таким образом, Мизес не принимает в расчет вопрос, что они покупают, при каких условиях и почему. В главе, посвященной ценам, Мизес утверждает, что количество участников рынка определяет, *насколько узки* границы, в пределах которых происходит ценообразование. Однако, независимо от числа рыночных агентов, рыночные цены всегда определяются решениями предельных продавцов и покупателей [44, р. 324]. Итак, все цены можно истолковать как результат того простого факта, что все участники рынка предпочитают благо *A* благу *B* [44, р. 328].

Эффекты Дохода и Замещения

Каплан [8, р. 828] указывает на то, что Ротбард время от времени ссылается на эффекты дохода и замещения при рассмотрении формы кривых спроса и предложения. Его критика заключается в том, что Ротбард не сумел вывести эти неоклассические понятия из собственной теории полезности, заимствует их *ad hoc*. Таким образом, очевидно, заключает Каплан, что неоклассики подошли к новому интуитивному пониманию, к которому не смогли приблизиться даже австрийцы.

Возможно, среди австрийских экономистов найдутся те, кто будет утверждать, что ничего стоящего не может быть изучено *extra muros*. Однако вывод Каплана преждевременен. Тот факт, что Ротбард иногда упоминает эффекты дохода и замещения, не подтверждает того, что эти эффекты имеют какое-то отношение к реальности. И это не делает австрийскую теорию ценообразования на землю и труд зависимой от неоклассических взглядов. Мы уже указывали на то, что Мизеса не волновала ни форма кривых предложения, ни скрытые мотивы рыночных агентов. Его

ценовая теория уделяет внимание гораздо более фундаментальным признакам ценообразования, к примеру, что все виды обмена (по крайней мере, *ex ante*) выгодны для обеих сторон и что предприниматели оценивают факторы производства с точки зрения ожидаемого относительного вклада в денежный доход, порождаемый производственным процессом. Отсюда следует, что потребители в рыночной экономике управляют размещением ресурсов. Ничто из перечисленного не зависит от формы кривых предложения или от существования эффектов дохода и замещения.

Неопределенность и Вероятность

Каплан поставил перед собой поистине героическую задачу опровержения того мнения, что действующий индивид сталкивается с риском, который невозможно просчитать⁵. Как он [8, р. 829] утверждает, неопределенность в неоклассическом анализе «означает, что существует известное вероятностное распределение событий (объективное или субъективное) с более чем одним возможным исходом. Выбор в реальном мире неопределенности ничем не отличается от участия в игре с заданными правилами и множеством возможных исходов». Каплан отмечает, что, по Мизесу, эта неоклассическая «неопределенность» вовсе и не является неопределенностью, а должна рассматриваться как вероятность класса, коренным образом отличающаяся от вероятности единичного события. Особенно важно то, что человеческое действие было охарактеризовано как уникальная и, вследствие этого, непросчитываемая вероятность отдельного события. Отсюда следует, что выбор участников рынка не может быть адекватно описан как результат подсчета вероятностей.

Опираясь на единственную работу по теории вероятности [65] и не дискутируя по этому поводу, Каплан делает нападки на это фундаментальное различие между вероятностью класса и вероятностью единичного события, утверждая, что «каждое событие уникально; если рассчитываемая вероятность не применима к единичным событиям, следовательно, рассчитываемая вероятность не применима к особым актуальным ситуациям» [8, р. 830] (курсив наш. – *И.Х.*).

Позвольте сперва указать на то, что даже если бы тезис Ветерфорда–Каплана был правилен, это бы скорее подтверждало, чем опровергало австрийский подход. В конце концов, не Мизес, а его коллеги-неоклассики основывают свою теорию выбора на вычислении вероятностей.

Но может ли теория Мизеса существовать без количественной вероятности? Это горькая пилюля для экономистов, воспитанных в неоклассических традициях, и Каплан, очевидно скептически, говорит: «Действие, отрицающее любое знание о вероятности различных событий, вообразить трудно. Если вы можете получить либо \$10 наверняка, либо \$100 с большой степенью неопределенности, совершенно не ясно, как вы поступите» [8, р. 832].

Однако здравый смысл целиком на стороне австрийцев. Люди, далекие от экономической науки, видят проблему в том, что они не могут вычислить вероятность будущих событий. Средний бизнесмен не просчитывает ожидаемого процесса торговли. Скорее, он *рассуждает*, что он будет таким-то и таким-то, и, основывая

⁵ Исследовательское достижение чикагского экономиста Фрэнка Х. Найта [38] заключалось в том, что он указал на существование и определил значимость непросчитываемого риска, который он назвал неопределенностью. Мизес [44, ch. 6] развил идею Найта о различии между (просчитываемым) риском и неопределенностью, введя понятия вероятности класса и вероятности отдельного события. Сегодня австрийцы в целом – приверженцы теории неопределенности Найта–Мизеса.

ясь на этих суждениях, идет на рынок и покупает производственные факторы [28, р. 46]. Проблему здесь находят не практики, а профессора университетов и другие люди с массой свободного времени, которое можно потратить на решение умственных головоломок. Итак, позвольте еще раз констатировать очевидное: люди совершают действия; сталкиваясь с неопределенностью и непросчитываемыми альтернативами, они осуществляют выбор одной из них. Здесь не существует теоретической проблемы в той мере, в какой к этим фактам проявляется интерес. И экономическая наука может объяснить поведение в условиях неопределенности, соотнеся его с альтернативными возможностями и с целями рассматриваемого действующего индивида. Проблема всплывает, только если мы рискуем теоретически предположить, что индивид *должен* или что он *мог бы* избрать в данных обстоятельствах. Но даже если эта проблема для нас не разрешима – а ниже мы объясним, почему это так, – это не мешает нам использовать (австрийский) экономический анализ. Короче говоря, нет никакой необходимости решать проблему, которой Каплан придает такое большое значение.

Каплан выдвигает против австрийцев и другой аргумент. Цитируя Ветерфорда вне контекста, он задает вопрос: «Может ли кто-то убедить работающего астронома в том, что... может и не существовать вероятности того, что звезда – это красный гигант... в то время как мы знаем, что большинство из них – красные гиганты?» [8, р. 832]. Каплан намекает на то, что это не столь значительно и что, следовательно, отрицание австрийцами возможности вычисления вероятности в человеческом поведении несправедливо. Однако это заключение неоправданно. Мизес допускает, что события в сфере человеческого поведения вероятностны. Он даже использует выражение «вероятность» при описании этого факта. Только это вероятность единичного события, и вычислить ее невозможно.

Спорный теоретический вопрос, конечно: *почему* существует такое явление, как вероятность единичного события, или неопределенность, в Найтовском понимании. Каплан спрашивает: «Почему экономисты должны верить в то, что существует даже более радикальная (т.е. не рассчитываемая) форма неведения?» [8, р. 831]. Есть один простой ответ: потому, что на самом деле существует что-то вроде подлинных новшеств и открытий. И. Кирцнер абсолютно справедливо настаивал на этом, несмотря на то что он не давал более фундаментального объяснения. Но Каплан мог обнаружить такое объяснение в работах Мизеса и Ротбарда, а также в трудах современных экономистов. Мизес [42, р. 74, 186] утверждал, что изобретение все новых и новых идей изменяет способ действий людей в ситуациях при прочих равных условиях. Соответственно, в человеческом действии отсутствуют константы; в данном контексте можно говорить лишь о переменных. Само существование новаторов предупреждает всякую попытку установления регулярности человеческого выбора. Ротбард [50, ch. 1–6] утверждает, что человек волен менять свое мнение и поступать различным образом в одних и тех же условиях при прочих равных обстоятельствах.

Недавно Ганс-Германн Хоппе строго доказал, что любая детерминистская теория выбора (вроде вероятностного подхода) заключает в себе неизбежное противоречие⁶. Он утверждает, что теория такого рода должна предполагать *некто-*

⁶ См.: [20; 21, р. 112f; 23, ch. 7; 25, р. 36f]. Менее разработанный вклад по этому вопросу см.: [12, р. 13–14; 33, р. 83; 45, р. 467; 48, р. 6–7; 50, р. 6]. Необходимо отметить, что критика Хоппе предпосылки наличия постоянной взаимосвязи в человеческой деятельности в любом случае относится к взаимосвязи между *реализованными* составляющими человеческой деятельности. Как мы уже увидели, это не то же самое, если допустить, что в человеческой деятельности постоянная составляющая отсутствует вовсе.

рую постоянную взаимосвязь между наблюдаемым действием (явление, объясняемое стохастически) и другими действиями или другими событиями (условиями, в которых стохастическое распределение предположительно существует). Это, в свою очередь, предполагает, что человек *не может* обучаться, так как любое заимствование новых идей будет изменять способ его действий в данных обстоятельствах и, таким образом, отменит регулярность, установленную предыдущей системой вероятностей. Однако предположение о том, что человек не может обучаться, противоречит обязательной предпосылке любой исследовательской деятельности, а именно, что искания и будут создавать различия. Кто бы ни предложил развивать модель человеческого поведения, ему необходимо признать, что его открытия будут иметь некоторое влияние и на его собственные действия, и на действия других индивидов (а иначе эта исследовательская деятельность будет бессмысленна). Если модели прошлого поведения изменяют поведение только лишь одного индивида, то это изменит и условия деятельности всех других индивидов. Каждый раньше или позже изменит свое поведение, чтобы приспособиться к новым условиям, которые подготовлены моделью прошлого поведения.

Из всего этого следует, что не существует постоянной взаимосвязи между человеческим действием и условиями действия, которые можно описать как стохастические законы. Короче говоря, нет стохастических законов, управляющих человеческим поведением. Ни один человек, следовательно, не может основывать принятие решений на вероятностных воззрениях. *Ex post* он может классифицировать *прошлые* события в стохастических моделях, но эти модели не могут решить главной проблемы процесса принятия решений – предвидения уникального стечения будущих обстоятельств. Следовательно, моделирование такого рода также иррелевантно по отношению к научному объяснению человеческого действия.

Здравый смысл и теоретическая строгость вновь на стороне австрийцев.

Демонстрированное предпочтение, общественная полезность и экономика благосостояния

Ротбард основывает теорию полезности и благосостояния на принципе демонстрированного предпочтения. Этот принцип состоит в том, что невозможно сказать, каковы предпочтения индивида, иначе, чем непосредственно наблюдая за его действиями. Каплан видит здесь проблему уже изначально. Он возражает: Когда двое подписывают контракт, действительно ли они выражают свое согласие с условиями контракта? Может быть, они просто изъявляют желание написать свои имена на листке бумаги перед ними. Нет «железного» подтверждения тому, что роспись одного из них на клочке бумаги – не шутка или не попытка улучшить почерк [8, p. 833].

Действительно, иногда представляется трудным определить намерения индивида простым наблюдением за его действиями. Однако позиция Ротбарда гораздо более прочная. Безотносительно к проблемам, связанным с интерпретацией человеческих предпочтений, эти предпочтения можно объяснить лишь исходя из того, что люди в действительности совершают. Короче говоря, реальное человеческое действие является необходимым условием для анализа предпочтений.

На более существенном уровне Каплан доказывает, что общий эффект нарушения прав собственности не может быть оценен на языке полезности без взаимного индивидуального сравнения полезности. Он утверждает: «Так как жертва

несет убыток, а захватчик извлекает пользу из принудительных мер, то невозможно [обнаружить общий эффект изменения общественной полезности], не проводя межличностного сравнения благосостояния» [8, р. 833]. Это хорошая позиция. Однако Каплан должен был заметить, что австрийцы распознали эту проблему раньше него и по меньшей мере один из них разработал творческое решение.

Имеется в виду «аргументационная этика» Хоппе, в которой центральное место отводится утверждению, что только частная собственность может быть оправдана, тогда как все аргументы за нарушение прав собственности неизбежно опровергают сами себя. Понятно, что любая форма общественной кооперации предполагает *что-то* вроде соглашения, и Хоппе показывает, что во *всех* формах люди соглашались с существованием и уважением права индивидуальной собственности. Даже рабовладелец, отдающий распоряжения, этим самым распоряжением признает, что только сам раб на самом деле контролирует себя (т.е. владеет собой). Тут не говорится о том, что аргументационная этика постулирует отсутствие нарушений прав собственности. Дело в том, что рабство, убийство, воровство, грабеж и т.д. не могут быть оправданы безоговорочно, потому что каждое такое оправдание предполагало бы, что даже тем, кто пытается оправдать убийство, пришлось бы принять принцип права собственности, иначе они не смогли бы участвовать в споре.

Очень похожие соображения применяются к другим объектам собственности (яблокам, стульям, земле, урокам музыки и т.д.), которые люди приобретают при помощи своего тела. Только те формы присвоения, которые уважают право собственности, могут быть оправданы, тогда как все другие формы присвоения противоречат праву собственности и, следовательно, необходимым основам общественной кооперации. Например, право на приусадебный участок можно оправдать, потому что его владелец преобразует не находящийся ни в чьей собственности участок земли, используя свое тело (которым он владеет) и посредством этого продолжает себя. Напротив, используя землю без согласия ее владельца, пользователь может быть оправдан не больше, чем может быть оправданно нарушение права собственности, по той самой причине, что приусадебная земля является продолжением самого ее владельца.

Точно так же никакое нарушение собственности не может быть оправдано, потому что в каждом отдельном случае оно не уважает право собственности, являющееся необходимым компонентом любой кооперации. Нарушения прав собственности могут выражаться в чистой форме, как, например, убийство. Или они могут существовать бок о бок с общественной кооперацией, частично ограничивая ее, как в случае рабского хозяйства. Однако во всех случаях по самой своей природе они противоречат жизни в обществе⁷.

Позвольте кратко пояснить, как эти положения могут применяться в качестве основы для австрийской теории благосостояния, которая не опирается на межличностное сравнение полезностей. Для того чтобы применить аргументационную этику к экономике благосостояния, мы просто должны осознать, что все теории благосостояния рассматривают действие *в рамках общественной структуры*. Ни один теоретик благосостояния ни разу не пытался описать эффект благосостояния от человеческого действия на обезьянах или эффект от действий муравьев на человеческих существах. Теперь, как показал Хоппе, посягательства на частную собственность должны отвергаться как несообразные с фактическими предпосылками социального взаимодействия. Короче говоря, права частной собственности

⁷ См., в частности: [21, ch. 7; 23, pt. 2].

служат фильтром для того, чтобы отличить действия, являющиеся частью общественной жизни, от тех, которые не связаны с цивилизованным общением. Нарушение прав собственности *не является* социальным поведением, но общественной помехой, сравнимой с необузданностью дикого животного. Отсюда следует, что только те действия, которые приемлемы в общественной жизни, могут выступать субъектом дискуссий по поводу экономики благосостояния. А нарушения прав собственности должны снижать уровень общественного благосостояния ниже того уровня, который был бы в противном случае достигнут обществом, так как здесь будут иметь место менее цивилизованные отношения.

Таковы общие черты последовательной теории благосостояния, основанной на демонстрированном предпочтении и теории справедливости. Однако Каплан утверждает, что существует более плодотворный путь. Он полагает, что экономика благосостояния может быть построена на критерии Парето-эффективности; т.е. исходя из идеи о том, что перераспределения эффективны до тех пор, пока они потенциально Парето оптимальны. Каплан говорит:

Поскольку справедливость и эффективность не представляют собой одно и то же, этот критерий... имеет много преимуществ перед подходом Ротбарда. В частности, он позволяет выносить эффективные суждения в отношении реального мира – судить, к примеру, о том, что коммунизм был неэффективен, или регулирование арендной платы неэффективно, или нарушение авторских прав было неэффективным [8, р. 834].

Однако Каплан не объясняет, как и почему возможны эффективные решения. В частности, Каплан оказывается не в состоянии сослаться на довод Ротбарда [50] о том, что спорным является вопрос, *для кого* коммунизм, регулирование арендной платы или нарушение авторского права эффективны или неэффективны. Руководство коммунистов может считать коммунизм самым эффективным путем узаконивания повсеместного государственного планирования. Некоторые политики могут видеть в регулировании арендной платы эффективное средство продвижения по службе, а также такое регулирование может быть эффективным с точки зрения отдельных арендаторов.

Термин «эффективность» относится к взаимодействиям между средствами и целями. Нельзя сказать, эффективно ли средство, не достигнув цели. Но цели – это всегда интересы индивидов, и в политических вопросах (коммунизм, арендная плата и т.д.) *всегда* происходит столкновение этих личных интересов. И невозможно, следовательно, сказать, эффективна ли оспариваемая политика. Можно лишь сказать, что для одних она эффективна, для других – нет.

Существуют лишь две возможности разрешения этой проблемы. Первая – провести сравнение функций индивидуальных полезностей всех членов общества. Если эффективность проведения политики для одного человека выше, чем для другого, можно заключить, что эта политика повышает общую эффективность экономики. Однако ни Каплан, ни другие авторы не показали, как произвести такое сравнение. В частности, никто не решил проблемы сравнения неизмеряемых категорий, таких как ценность, полезность, уровень предпочтения и т.д.

Таким образом, мы подошли ко второму решению, которое заключается в отказе от всех попыток построения экономики благосостояния на основе теории ценности или другом фундаменте. Вот где на сцену выходит теория справедливости Хоппе. Сегодня никто не решил проблем ценностно-теоретического подхода, и это направление представляется экономистам, изучающим благосостояние, самым многообещающим.

Общественные Блага

Австрийский подход к проблеме общественных благ опирается на три положения. Во-первых, не существует другого способа судить о том, действительно ли люди нуждаются в данном благе и сколько им этого блага нужно, кроме как наблюдать за их действиями. Следовательно, нет совершенно никаких оснований призывать правительство производить благо, которое иначе не будет произведено в достаточном количестве. Если люди захотят пожертвовать достаточно ресурсов, любой товар может быть произведен без государственного вмешательства.

Во-вторых, не существует критерия, по которому бы общественные блага отличались от товаров индивидуального потребления. Эта трудность возникает на уровне, даже более фундаментальном, чем привычное определение общественных благ, которое выделяет несоперничество в потреблении и невозможность исключить остальных потребителей. В принципе благо можно назвать общественным, если оно оказывает желательный или нежелательный эффект на индивидов, не являющихся его собственниками (экстерналии). Однако наличие экстерналий само по себе очевидно не является отличительной особенностью такого блага, а зависит исключительно от субъективных ощущений отдельных людей. Всякий раз как любой человек, не являющийся владельцем товара, проявляет интерес к благу, оно становится *ipso facto* общественным. Следовательно, не существует способа провести четкие отличия между общественными благами и товарами личного потребления. Все товары могут выступать как общественные. И гораздо более затруднительным является допущение, что статус блага может изменяться каждую секунду по простой прихоти (см. [23, р. 7]). Это делает критерий «общественности» неподходящим в качестве основного при формировании политики в отношении товаров.

В-третьих, даже если благо может быть индивидуально определено как общественное, отсюда вовсе не следует, что поставлять его должно правительство. Другими словами, все еще будет сохраняться необходимость аргументирования действий правительства.

Каплан критикует эту теорию в двух аспектах. Он возражает, что «вывод, следующий из теории полезности Ротбарда, как показал предыдущий раздел, ошибочен» [8, р. 835]. Однако в силу вышеуказанных причин Каплан, возражая теории полезности Ротбарда, не учитывает одно⁸. Мы, таким образом, переходим ко второму упреку Каплана. Он утверждает, что Ротбард, *a priori* отказавшись от концепции общественных благ, просто пошел не по тому пути; было бы более плодотворно указать на то, что производство общественных благ – проблема государства, наряду с удивительной способностью свободных рынков выдвигать добровольно принимаемые решения по актуальной проблеме общественных благ [8, р. 836].

Здесь необходимо напомнить о том, что исходная цель теории общественных благ – установить разумный предел государственного вмешательства в экономику. В целом указание на различие между общественными и частными благами было сделано для определения условий, при которых правительственные меры полезны или необходимы. Ясно, что на этом фоне отрицание *a priori* Ротбардом концепции общественных благ имеет очевидный смысл, так как эта концепция не выполняет роли, отведенной ей изначально.

⁸ Даже если теория полезности Ротбарда ошибочна, отсюда вовсе не следует, что, как утверждает Каплан, австрийская теория общественных благ несправедлива. Этим указанием я обязан Дэвиду Гордону.

Как видно из сегодняшнего состояния теории общественных благ, которая допускает невозможность производства товаров общественного потребления государством, все споры оказались бессмысленными. Если и государство, и рынок окажутся не в состоянии производить общественные блага, значит, общественные блага не имеют никакого отношения к поискам новой политики. Кто-то должен предложить *другие* критерии, которые могли бы играть роль ограничителя государственной деятельности. Тогда анализ этих критериев будет поистине занимать экономистов. Каплан, по-видимому, помимо своей воли вывел это заключение. Его предложение «указать на то, что производство общественных благ – проблема государства, наряду с удивительной способностью свободных рынков» – симптом сегодняшней плачевной ситуации, когда экономисты тратят свою энергию на пекущийся только о собственных интересах «анализ», не имеющий практического значения.

Заключение

Трезвый взгляд на предположения, лежащие в основе неоклассического анализа, выявляет как их нереалистичность (непрерывность, кардинализм и т.д.), так и отсутствие прикладного значения в экономическом анализе реального мира (к примеру, психологическое безразличие). А неоклассики-предшественники Каплана едва ли даже претендовали на это. В той степени, в какой экономистов мейнстрима вообще волновал реализм, в той они утверждали, что их допущения были полезным приближением к реальности и что в любом случае лучшей альтернативной теории нет.

Однако сегодня очевидно, что такая лучшая альтернатива существует в лице австрийских экономистов, насколько можно полагаться на работы Мизеса и Ротбарда. Этим мы не хотим сказать, что эти два автора довели нашу науку до совершенства. Но что они вывели совершенно реалистичный подход к экономическому анализу окружающего мира, сомневаться не приходится.

Этот подход – лишь только, по выражению Каплана [8, р. 837], «не отмеченная на карте альтернатива». Основное экономическое течение, однако, должно переварить уроки, содержащиеся в собрании трудов Мизеса и Ротбарда, и на это потребуется некоторое время. Более того, на самом деле, даже если Каплан это игнорирует, многие современные экономисты внесли свой существенный вклад в эту область, и лучшие разделы их работ соотносятся с трудами Мизеса. Например, по монополии и теории цены: Selgin [59], Block [3], Salin [57; 58] и Armentano [1]; по сравнительному анализу экономических систем: Hoppe [21], Salerno [53] и Huerta de Soto [29]; по теории благосостояния: Sennholz [62], Thornton [64], Cordato [9] и Herbener [17]; по теории отраслевых рынков: Klein [37]; по денежному и банковскому делу: Salin (1982; 1990), White [66], Selgin [60], Hoppe [24], Huerta de Soto [29] и Nataf [46]; по теории общественных благ: Hummel [32] и Holcombe (1997), Campan [7]; по теории предпринимательства: Kirzner [35; 36]; по теории общественного выбора: DiLorenzo [10]; по теории приватизации: Salerno [52], Hoppe [22], Herbener [16], Selgin [61]. Это отдельные примеры, и они относятся только к области теории. Современные австрийцы также внесли существенный вклад в области методологии, истории мысли и прикладных работ.

Само существование этих работ противоречит заботам Каплана о том, что время для смены парадигмы еще, возможно, не пришло. На самом деле экономическая наука, если она в целом развивается, должна будет изменяться в соответствии с великой традицией реалистичного анализа, чьему развитию австрийцы способство-

вали на протяжении более ста лет и единственными представителями которого являются в настоящее время. Будущие экономисты должны стать последователями Мизеса, подобно тому, как сегодняшние астрофизики последовали за Эйнштейном.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Armentano D.T.* Antitrust: The Case for Repeal. 2-nd ed. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1999.
2. *Block W.* On Robert Nozick's On Austrian Methodology // *Inquiry*. 1980. № 23 (4). P. 397–444.
3. *Block W.* The DMVP-MVP Controversy: A Note // *Review of Austrian Economics*. 1990. № 4. P. 208–214.
4. *Block W., Garschina K.M., Hayek F.A.* Business Cycles, and Fractional Reserve Banking: Continuing the De-Homogenization Process // *Review of Austrian Economics*. 1996. № 9 (1). P. 77–94.
5. *Böhm-Bawerk E. von.* Gesammelte Schriften. F.X. Weiss: ed. Vienna, 1923.
6. *Böhm-Bawerk E. von.* Capitaland Interest. South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959.
7. *Campan G.J.* Does Justice Qualify as an Economic Good?: A Böhm-Bawerkian Perspective // *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 1999. № 2 (2). P. 21–33.
8. *Caplan B.* The Austrian Search for Realistic Foundations // *Southern Economic Journal*. 1999. № 65 (4). P. 823–838.
9. *Cordato R.* Welfare Economics and Externalities in an Open-Ended Universe: A Modern Austrian Alternative. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1992.
10. *DiLorenzo T.J.* Competition and Political Entrepreneurship: Austrian Insights into Public-Choice Theory // *Review of Austrian Economics*. 1988. № 2. P. 59–72.
11. *Friedman M.* The Methodology of Positive Economics. Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953. P. 3–43.
12. *Haberler G.* Prosperity and Depression. N.Y.: Antheneum, 1963.
13. *Hayek F.A.* Prices and Production. London: Routledge, 1931.
14. *Hayek F.A.* Monetary Nationalism and International Stability. London: Longmans, 1937.
15. *Hayek F.A.* The Counter-Revolution of Science. 2-nd ed. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund, 1979.
16. *Herbener J.M.* The Role of Entrepreneurship in Desocialization // *Review of Austrian Economics*. 1992. № 6 (1). P. 79–93.
17. *Herbener J.M.* The Pareto Rule and Welfare Economics // *Review of Austrian Economics*. 1997. № 10 (1). P. 79–106.
18. *Herbener J.M., Salerno J.T., Hoppe H.-H.* Introduction to the Scholar's Edition // *Mises L. von. Human Action. Scholar's edition*. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1998. P. 5–24.
19. *Holcombe R.G.* A Theory of the Theory of Public Goods // *Review of Austrian Economics*. 1997. № 10 (1). P. 1–22.
20. *Hoppe H.-H.* Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung. Opladen: West-deutscher Verlag, 1982.
21. *Hoppe H.-H.* A Theory of Capitalism and Socialism. Boston: Kluwer, 1989.
22. *Hoppe H.-H.* De-Socialization in a United Germany // *Review of Austrian Economics*. 1991. № 5 (2). P. 77–104.
23. *Hoppe H.-H.* The Economics and Ethics of Private Property. Boston: Kluwer, 1993.
24. *Hoppe H.-H.* How is Fiat Money Possible? – or The Devolution of Money and Credit // *Review of Austrian Economics*. 1994. 7 (2). P. 75–90.
25. *Hoppe H.-H.* Economic Science and the Austrian Method. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1995.
26. *Hoppe H.-H., Salerno J.T.* Friedrich von Wieser und die moderne Österreichische Schule der Nationalökonomie / Introduction to Friedrich von Wieser, Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werthes. Düsseldorf: Verlag Handel und Wirtschaft, 1999.
27. *Hülsmann J.G.* Logik der Währungskonkurrenz. Essen: Management Akademie Verlag, 1996.
28. *Hülsmann J.G.* Knowledge, Judgment, and the Use of Property // *Review of Austrian Economics*. 1997. № 10 (1). P. 23–48.
29. *Huerta de Soto J.* Socialism, cálculo económico y función empresarial. Madrid: Union Editorial, 1992.

30. *Huerta de Soto J.* Estudios de economía política. Madrid: Union Editorial, 1994.
31. *Huerta de Soto J.* Dinero, Credito Bancario y Ciclos Economicos. Madrid: Union Editorial, 1998.
32. *Hummel J.* National Goods vs. Public Goods: Defense, Disarmament and Free Riders // Review of Austrian Economics. 1990. № 4. P. 88–122.
33. *Jewkes J.* The Economist and Economic Change. Economics and Public Policy. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1955.
34. *Kirzner I.M.* An Essay on Capital. N.Y.: Augustus Kelley, 1966.
35. *Kirzner I.M.* Competition and Entrepreneurship. Chicago: Chicago University Press, 1973.
36. *Kirzner I.M.* The Meaning of Market Process. London: Routledge, 1992.
37. *Klein P.* Economic Calculation and the Limits of Organization // Review of Austrian Economics. 1996. 9 (2). P. 3–28.
38. *Knight F.H.* Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago: Hart, Schaffner, and Marx, 1921.
39. *Menger C.* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Vienna, 1871.
40. *Menger C.* Untersuchungen zur Methode der Sozialwissenschaften. Vienna, 1883.
41. *Mises L. von.* Socialism. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund, 1981.
42. *Mises L. von.* Theory and History. 3-rd ed. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1985.
43. *Mises L. von.* Economic Calculation in the Socialist Commonwealth. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1990.
44. *Mises L. von.* Human Action. Scholar's edition. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1998.
45. *Morgenstern O.* Descriptive, Predictive, and Normative Theory // Selected Economic Writings of Oskar Morgenstern / Ed. by A. Stoller. N.Y.: New York University Press, 1976.
46. *Nataf Ph.* Un système monétaire libre. Aux sources du modèle libéral français. Alain Madelain, ed. Paris, 1997.
47. *Nozick R.* On Austrian Methodology. Socratic Puzzles. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997.
48. *Popper K.* The Poverty of Historicism. N.Y.: Harper, 1964.
49. *Rothbard M.N.* Man, Economy and State. 3-rd ed. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1993.
50. *Rothbard M.N.* The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997a.
51. *Rothbard M.N.* The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1997b.
52. *Salerno J.T.* The 100 Percent Gold Standard: A Proposal for Monetary Reform. Supply-Side Economics / Ed. by Richard Fink. Fredrick, Maryland: University Publications of America, 1982.
53. *Salerno J.T.* Why a Socialist Economy is «Impossible» // Mises L. von. Economic Calculation in the Socialist Commonwealth. Auburn, Ala.: Mises Institute, 1990. P. 51–71.
54. *Salerno J.T.* Ludwig von Mises as Social Rationalist // Review of Austrian Economics. 1990. № 4. P. 26–54.
55. *Salerno J.T.* Mises and Hayek Dehomogenized // Review of Austrian Economics. 1993. № 6 (2). P. 113–148.
56. *Salerno J.T.* The Place of Human Action in the History of Economic Thought // Quarterly Journal of Austrian Economics. 1999. № 2 (1). P. 35–65.
57. *Salin P.* Cartels as Efficient Productive Structures // Review of Austrian Economics. 1996. № 9 (2). P. 29–42.
58. *Salin P.* The Myth of the Income Effect // Review of Austrian Economics. 1996. № 9 (1). P. 95–108.
59. *Selgin G.* Praxeology and Understanding // Review of Austrian Economics. 1988. № 2. P. 19–58.
60. *Selgin G.* The Theory of Free Banking. Totowa, N.J.: Rowman and Littlefield, 1988.
61. *Selgin G.* Bank Deregulation and Monetary Order. L.: Routledge, 1996.
62. *Sennholz H.* Debts and Deficits. Spring Mills, Penn.: Libertarian Press, 1987.
63. *Shackle G.L.S.* Epistemics and Economics. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 1972.
64. *Thornton M.* The Economics of Prohibition. Salt Lake City: University of Utah Press, 1991.
65. *Weatherford R.* Philosophical Foundations of Probability Theory. Boston: Routledge and Kegan Paul, 1982.
66. *White L.H.* Competition and Currency. N.Y.: New York University Press, 1989.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУТА ЦЕРКВИ

Н.М. РОЗАНОВА

*доктор экономических наук, профессор,
ГУ-ВШЭ, г. Москва*

Проблемы взаимоотношения общества и церкви, светских и духовных властей занимали умы человечества на протяжении всей истории развития нашей цивилизации. И хотя сегодня в общественной жизни большинства стран мира – как развитых, так и развивающихся – доминируют светские аспекты, церковь – это слишком заметный институт любого общества, который так или иначе оказывает воздействие на многие социальные, экономические и политические процессы, в нем происходящие. Изучение форм, в которых церковь осуществляет свою деятельность в обществе, и их эволюция, отражающая этапы приспособления церкви и общества – светской по своей природе организации – друг к другу, является предметом разнообразных дисциплин: социологии, политологии, религиоведения, философии. Сравнительно меньший, на наш взгляд, вклад вносили до сих пор экономисты, в то время как экономическая теория и экономический анализ могут предложить достаточное число интересных подходов, позволяющих по-новому посмотреть на то, что происходит в современной церковной жизни в ее связи с общественными явлениями.

Хотя принципы анализа, которые мы хотим предложить, и выводы, которые из этого следуют, могут быть использованы при исследовании любой религиозной организации, в центре нашей работы будет главным образом христианская церковь в ее разнообразных конфессиях. Это объясняется особой актуальностью нашего анализа для современной ситуации, складывающейся во взаимодействии русской православной церкви и российского государства.

В современном российском обществе место и роль, которые отводятся церкви, являются не всегда однозначными. Эта неоднозначность связана с тем, что сегодня, как и в принципе на любом этапе исторического развития нашего общества, возникает вопрос: какие непосредственно аспекты политической и социально-экономической жизни российского общества могут и должны находиться в кругу полномочий института церкви? Должна ли русская православная церковь стать официальной государственной религией России (как считают определенные люди и в церковной среде, и в среде госчиновников)? Или достаточно выполнения ею сугубо духовной миссии в обществе без вмешательства в активную светскую действительность?

Эта проблема, ставшая актуальной для России лишь в последние десятилетия, не является специфической для нашей страны. Церковь в современном мире находится между двух крайних полюсов политической жизни. Говоря словами Ringer and Glock [31], которые первыми стали исследовать данный вопрос, с одной стороны, существует внутреннее давление духовной жизни церкви как духовного пастыря общества, нейтрального ко всем прочим проявлениям обще-

ственной деятельности. С другой стороны, российское общество демонстрирует активизацию процесса, который можно назвать термином «внешнее давление». Эта тенденция заключается в стремлении общества окончательно отделить церковь от государства, ведь в соответствии с Конституцией РФ Россия – государство светское.

В этой связи новый взгляд на поведение церкви в обществе, который предлагает экономическая теория, может помочь лучше оценить альтернативы, с которыми сталкивается и русская православная церковь, и российское государство.

Подходы к религии и церкви в экономической литературе

Принципиальный подход экономической теории к анализу религиозной жизни общества основывается на следующем фундаментальном положении, который был выдвинут Питером Бергером. Как считает Питер Бергер [5, р. 138], современное общество демонстрирует плюрализм мнений и учреждений во всем, включая религию, а «плюралистическая ситуация есть прежде всего рыночная ситуация. В ней религиозные институты становятся рыночными агентами, а религиозные традиции – потребительскими товарами. А в такой ситуации достаточная часть религиозной деятельности оказывается под воздействием логики рыночной экономики».

Наибольшее число работ по вопросам экономики религии (Economics of religion) находится в рамках базовой теории поведения потребителя.

Модели максимизирующего поведения и равновесия в качестве инструментов экономической теории применяются для анализа выбора индивидом между религией и светскими видами деятельности, с одной стороны, и между различными религиозными учреждениями, с другой. Индивид распределяет ограниченные ресурсы, такие как время, усилия, деньги, власть, престиж, между различными формами активности, включая религиозное служение.

Оптимизирующее поведение индивида в области религии описывается теориями вознаграждения и издержек (см., например: [32]). В качестве вознаграждения, которое индивид получает от религиозных институтов, экономисты указывают статус верующего в обществе, дружеские отношения между прихожанами [15], а также финансовую и материальную помощь, которую оказывает церковь менее обеспеченным гражданам [2]. Услуги, предоставляемые церковью, подразделяются на религиозные по своей природе (направленные на спасение души верующего) и на светские заменители – контакты и общение, которые также можно получить и в других, светских организациях (например, в клубах).

В качестве издержек выступают как непосредственные финансовые затраты в виде добровольных пожертвований, так и затраты времени и усилий индивида, связанные с посещением церковных служб, организацией церковной благотворительности и другой добровольной деятельностью в рамках церковной общины. Причем некоторые экономисты отмечают, что издержки на церковь могут рассматриваться в рамках моделей сигнализирования, так что величина добровольных пожертвований, например, может служить сигналом благонадежности и деловой репутации человека [28, р. 295]: если индивид делает значительные вклады в местную церковную общину, значит, он намерен длительное время взаимодействовать с ее членами и ему не выгодно поступать недобросовестно, следовательно, он заслуживает доверия в деловом мире.

В соответствии с другими исследованиями модель формирования религиозного поведения выглядит как выбор в условиях неопределенности в рамках межвременной теории. Посещение церкви в данный период увеличивает религиозный капитал индивида, в результате чего возрастает его полезность от будущих посещений [24]. Кроме того, участие в религиозной жизни можно трактовать как рациональное решение индивида, с помощью которого он увеличивает в целом стоимость своего человеческого капитала [1].

Еще один подход, который восходит к работам А. Смита, связан с теорией фирмы. Как показал еще А. Смит, церковь можно рассматривать в качестве производителя специфической услуги, который действует в рамках обычных рыночных сил, ограничивающих поведение церкви точно так же, как и поведение любой светской фирмы (см. [18, р. 1478]). При этом современные исследователи уточняют особенности данной услуги: религиозные услуги относятся к клубным благам, отличающимся коллективным производством и наличием положительного внешнего эффекта (сетевых эффектов). С этой точки зрения для религиозных услуг, также как и для светских товаров с внешними эффектами, характерна проблема безбилетника – желание индивидом пользоваться благом без того, чтобы за него платить. Поэтому, как считают экономисты, жесткие ограничения на поведение членов некоторых религиозных организаций (сект и небольших церквей в первую очередь) играют роль просеивания (screening), отсекая людей с низким уровнем участия в жизни церковного сообщества, в результате чего возрастает совокупная полезность религиозной группы [17].

И подход в рамках теории поведения потребителя, и подход с точки зрения теории фирмы кажутся вполне правильными и интересными для анализа религиозных институтов. Однако, на наш взгляд, оба этих подхода следует дополнить качественно новым уровнем исследования – обобщив поведение индивидуального агента на уровне рыночной структуры. Взаимодействия церкви и населения (потенциальной и реальной паствы) можно рассматривать как особый рынок, где в зависимости от цели и характеристик экономических агентов – продавца и покупателя религиозных услуг – формируется то или иное равновесие.

Основные модели поведения церкви в обществе

Современное общество демонстрирует два принципиальных подхода к религиозной жизни. В первом случае какая-либо церковь (или конфессия) провозглашается государством в качестве единственной или доминирующей, а соответствующая религия признается как официальная. В такой ситуации официальная церковь оказывается монополистом на рынке религиозных услуг. Во втором случае государство допускает многоконфессиональность и / или многообразие церквей в обществе, без официальной поддержки какой-то из них. Здесь каждая отдельная церковь становится в положение конкуренции с другими формами религиозной деятельности. Поскольку предоставляемые церковными институтами услуги разнятся в части символа веры, литургии и других особенностей организации религиозной жизни, эти услуги нельзя рассматривать в качестве совершенных субститутов, а потому сосуществование в рамках одного и того же общества различных церквей может восприниматься не как совершенная конкуренция, а как монополистическая конкуренция.

Рассмотрим особенности поведения церкви в каждом из случаев.

Церковь как монополист

Церковь в качестве монополиста сталкивается с кривой спроса на свои услуги, имеющей отрицательный наклон, так как выражает спрос всего населения на религиозные услуги. Спрос населения на религиозные услуги можно представить в виде зависимости «объема покупки» – числа верующих, посещающих церковь, от «цены услуги». Под «ценой» религиозной услуги можно понимать альтернативные издержки, связанные с церковной активностью, а именно время, затрачиваемое на посещение церковных служб и / или осуществление другой деятельности в церкви (например, участие в церковной благотворительности), а также дополнительные ограничения, которые церковь может налагать на своих сторонников в виде требования ношения определенной одежды либо воздержания от ношения определенной одежды, особенности поведения в и вне церкви, запреты на те или иные продукты (временно, например во время поста, или постоянно) и т.д.

С другой стороны, цена услуги соответствует предельной ценности данной услуги для индивида (потребителя) в его потребительском наборе, в который входят помимо религиозных услуг другие обычные нерелигиозные товары и услуги. Таким образом, если воспользоваться моделью выбора потребителя между религиозными и нерелигиозными услугами [18], за каждую дополнительную единицу услуги церкви потребитель согласен платить такую цену, которая уравнивает его альтернативные издержки и его предельную ценность данной услуги. Чем меньше цена услуги – т.е. чем меньше нужно оплачивать ее потребление за счет своего времени и ограничений на свое поведение, тем большее количество людей будет готово ее приобрести – приобщиться к церковной жизни. Поэтому кривая спроса на религиозные услуги, как и в случае обычного товара, будет характеризоваться отрицательным наклоном.

Церковь как монополист может выбрать любую точку на этой кривой спроса в зависимости от своей цели. Можно выделить три основные цели, которые стоят перед религиозной организацией: 1) максимизация совокупной полезности от своей услуги для своих членов; 2) максимизация экономической ренты для своих членов; 3) максимизация численности своих членов.

Цель церкви определяет выбор ее оптимальной стратегии поведения – назначения оптимальной «цены» своей услуги.

Пусть церковь преследует цель максимизации совокупной полезности от своей услуги для своих членов.

Как и в случае с обычным товаром, совокупная полезность религиозных услуг (в ценностном выражении) представлена площадью под кривой спроса (рис. 1):

$$U(Q) = P(Q)Q.$$

Для поиска оптимального выбора церкви воспользуемся условием первого порядка при максимизации функции совокупной полезности:

$$\frac{\partial U(Q)}{\partial Q} = 0.$$

То, что составляет совокупную полезность – в ценностном (денежном) выражении – для потребителей, представляет собой совокупную выручку для церкви (ее совокупный доход). Поэтому условие первого порядка означает:

$$\frac{\partial P(Q)Q}{\partial Q} = MR(Q) = 0,$$

т.е. равенство нулю предельной выручки (предельного дохода) церкви.

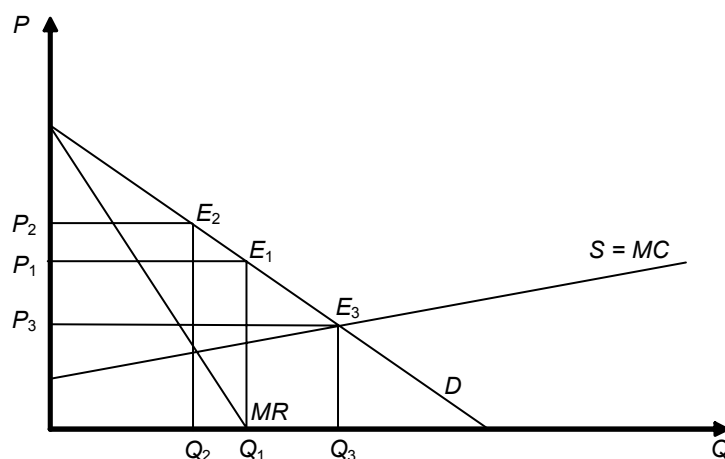


Рис. 1. Равновесная цена услуги при максимизации экономической ренты

Равновесие поставщика услуг – церкви – показано в точке E_1 на рисунке. Равенство нулю функции предельной выручки (MR) показывает оптимальный объем услуги, который готова в этом случае предоставить церковь. Этот объем Q_1 означает такую численность верующих, которые будут активно участвовать в церковной жизни – посещать службы, материально поддерживать церковь, пропагандировать церковную принадлежность. Церковь установит цену на уровне P_1 . Именно таким будет размер личного «взноса» верующего в церковную жизнь.

Церковь может стремиться к максимизации экономической ренты для своих членов. Под экономической рентой, как и на любом другом рынке, будем понимать разницу между доходом экономического агента – церкви – и ее издержками. Это может быть как материальный аспект – превышение денежных поступлений в церковь над ее расходами, так и нематериальный компонент – осознание церковью ее избранности в деле духовного развития человека.

Если представить функцию экономической ренты в виде

$$\pi(Q) = P(Q)Q - TC(Q),$$

где $P(Q)Q$ – совокупный доход церкви от предоставления религиозных услуг; $TC(Q)$ – совокупные расходы церкви, то выбор оптимальной цены религиозной услуги и оптимального числа членов церкви, пользующихся ее услугами, сведется к хорошо знакомому правилу поведения монополиста:

$$\frac{\partial \pi(Q)}{\partial Q} = 0 \Leftrightarrow MR(Q) = MC(Q),$$

где предельная выручка равняется предельным издержкам.

Как видно из рис. 1, поскольку предельные издержки предоставления религиозной услуги, как правило, отличны от нуля, равновесная цена услуги при максимизации экономической ренты (P_2) будет выше цены религиозной услуги при максимизации совокупной полезности (P_1) и, соответственно, число активных верующих во втором случае окажется меньше, чем в первом: $Q_2 < Q_1$.

Первый и второй случаи демонстрируют ситуацию, когда церковь становится по большей части закрытой организацией, только члены которой могут в полной мере пользоваться ее услугами. Такая церковь в экономической литературе трактуется как «элитный частный клуб» (см., например: [28]).

Однако церковь может пойти по пути максимальной открытости для верующих. В этом случае ее цель будет заключаться в максимизации численности верующих, охваченных церковной жизнью (выделенная нами цель 3).

Максимизация численности верующих, готовых принять участие в церковной жизни, означает установление равновесной цены услуги на уровне P_3 – там, где спрос и предложение на рынке религиозных услуг уравниваются друг друга. Предельная ценность религиозной услуги для индивида оказывается равной предельным издержкам ее предоставления. Этот выбор церкви аналогичен ситуации совершенной конкуренции на рынке. Как мы показали ранее, ситуация рыночной структуры в виде совершенной конкуренции для случая отрасли религиозных услуг не может иметь место в силу довольно-таки существенной дифференциации самих религиозных услуг, которые в глазах их потребителей не могут выступать в качестве совершенных заменителей. Однако церковная монополия при определенных условиях (о которых мы скажем далее) может осуществить выбор в пользу совершенно конкурентного результата.

Следует отметить еще одно достоинство третьей цели церкви. Как показывает график на рисунке (и общие экономические рассуждения), при превышении цены услуги над конкурентным уровнем образуется излишнее предложение церковных услуг. Рост цены стимулирует потенциальных поставщиков религиозных услуг. Церковь неминуемо должна будет столкнуться с проблемой рационализации поставщиков религиозных услуг – будь то в виде ограничения числа священников или в виде прямых запретов на отправление религиозных служб. Выбор третьей цели предотвращает подобную ситуацию: церковные учреждения могут увеличиваться по мере роста числа верующих.

Примерами того, как эти модели работают на практике, может служить религиозная жизнь США. Так, можно оценить экономическую ренту церкви по величине добровольных вкладов людей, посещающих регулярно церковь. Согласно опросам, наибольшей величиной вкладов отличаются секты и близкие к ним небольшие церкви с наиболее строгими формами религиозного участия (что подтверждает оценку их поведения как направленного на максимизацию экономической ренты при высокой закрытости «членства»); в то время как наиболее либеральные конфессии показывают наименьшие суммы пожертвований. Например, в середине 1990-х гг. добровольные вклады мормонов США составляли 6% их доходов по сравнению с 2–4% дохода католиков и 1–1,5% для протестантов [18, р. 1472].

Выбор церковью той или иной цели связан не только с ее собственной стратегией развития, но и с определенными характеристиками общества, где она действует.

Чем больше цена религиозной услуги и чем более закрытой является церковь, тем выше риск для верующего не найти возможности удовлетворить свою религиозную потребность. В зависимости от склонности к риску можно выделить три категории индивидов: 1) нейтральные к риску; 2) слабо не склонные к риску (низкий уровень рискофобства); 3) сильно не склонные к риску (высокий уровень рискофобства).

Специальные исследования показывают (см., например: [21, ch. 22]), что степень склонности (несклонности) к риску влияет – через вид функции полезности – на выбор индивидом равновесия E_1 , E_2 или E_3 в качестве своего оптимума (рис. 2).

Пусть обозначения на рис. 2 перенесены из рис. 1, т.е. равновесия E_1 , E_2 и E_3 показывают выбор церковью целей 1, 2 и 3 соответственно.

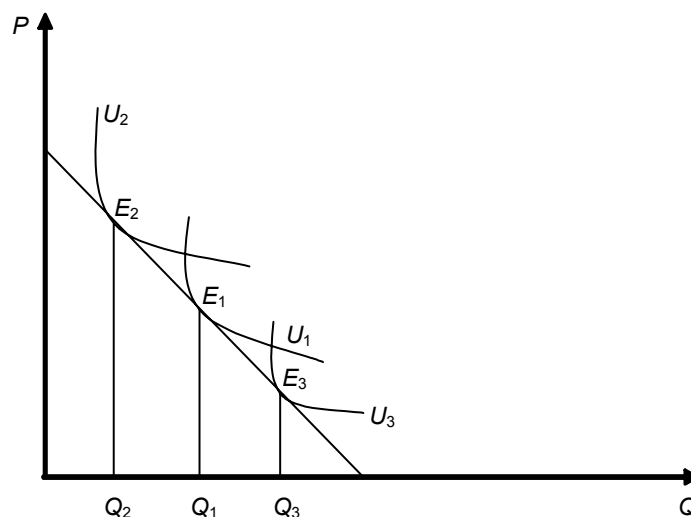


Рис. 2. Равновесие при выборе целей церковью

Если индивид нейтрален к риску, то его функции полезности в общем виде представляются как уровни, соответствующие U_2 на рис. 2. Максимизация экономической ренты в данном случае оказывается предпочтительным выбором церкви. Если индивид – рискофоб в слабой степени, то его функции полезности представлены уровнем U_1 . И тогда максимизация совокупной полезности может быть оптимальной целью церкви. Если же индивид является рискофобом в значительной степени, то его уровни полезности выглядят как репрезентативный уровень U_3 . Здесь конкурентное равновесие E_3 будет единственным вариантом оптимального поведения церкви.

Церковь как монополистический конкурент

В качестве монополистического конкурента церковь также сталкивается с наклонной кривой спроса, которая теперь, однако, представляет собой только сегмент всех верующих, только часть «отраслевого» спроса на религиозные услуги. Каждая отдельная церковь вынуждена конкурировать за верующих с другими такими же церквями.

Как показывает модель рынка с монополистической конкуренцией, экономический агент – монополистический конкурент в силу действия конкурентных законов и свободы входа на рынок не может получать не нулевую экономическую ренту – в противном случае новые агенты вошли бы на рынок данной услуги, что понизило бы спрос на услуги каждого из них, – и вынужден назначать единственно возможную цену на уровне своих средних издержек предоставления услуги.

Как видно из рис. 3, при наклонном спросе величина издержек, соответствующих спросу (уровень равновесной цены), будет больше минимального для данной сферы. Это означает наличие так называемой X -неэффективности рынка – дополнительных затрат на продуктовую дифференциацию.

Рис. 3 показывает, что равновесие на рынке религиозных услуг будет в точке E : при цене $P^* = AC = D$ число верующих, активно участвующих в жизни данной церкви, достигнет величины Q^* , что меньше того числа (Q^{**}), при котором затраты на предоставление религиозных услуг были бы минимальными:

$$AC(Q^*) > AC(Q^{**}) = \min AC(Q).$$

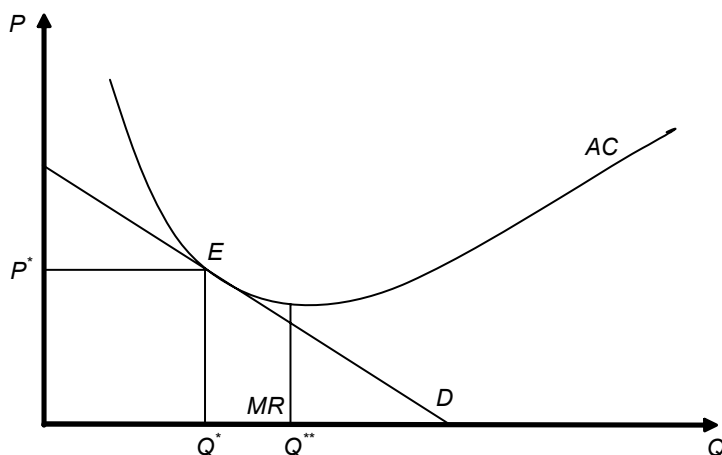


Рис. 3. Равновесие на рынке религиозных услуг

Высокие затраты церкви в этом случае объясняются необходимостью каждого религиозного учреждения затратить средства на создание своего специфического образа в глазах верующих, который служил бы критерием выделения данной церкви из прочих и поддерживал бы тем самым спрос на данную религиозную услугу. Эти дополнительные издержки можно сравнить с рекламными расходами на создание brand loyalty (приверженности потребителей данной торговой марке) на обычном продуктовом рынке.

Очевидно, что в условиях монополистической конкуренции на рынке религиозных услуг церковь будет демонстрировать большую склонность к социальной и политической активности, чем тогда, когда она является монополистом. Наличие конкуренции означает возможность индивида выбирать тот вид религиозного учреждения, который в наибольшей степени способен удовлетворить его разнообразные общественные потребности, в том числе и те, которые связаны с политическим процессом в обществе.

Можно ли каким-либо образом проверить данную концепцию поведения церкви? Зарубежные религиозные институты как раз и демонстрируют те варианты стратегии, которые были ранее проанализированы теоретически. Рассмотрим наиболее характерные случаи.

Примеры экономического выбора церкви в современном мире

Церковная жизнь в США, даже если ограничиться христианскими конфессиями, отличается значительным разнообразием и является примером монополистической конкуренции на рынке религиозных услуг. В США ни одной церкви не придан статус государственной религии, церкви не оказывается поддержка на государственном уровне ни прямо, ни косвенно.

Конкурентные взаимодействия приводят к существенной степени продуктовой дифференциации, сопровождающейся сегментацией рынка, так что каждый потребитель-верующий может выбрать такой вариант церковной жизни, который его удовлетворяет в наибольшей степени. Одним из наиболее показательных критериев «продуктовой дифференциации» в этом случае оказывается степень участия религиозного института в социальной, политической и экономической жизни общества. Здесь разворачивается целый спектр поведенческих особенностей — от невмешательства и полной изоляции от общества (мормоны)

до самой высокой активности, которую проявляет, например, церковь черных верующих Америки – афроамериканская христианская церковь.

Есть определенное сходство между эволюцией взаимоотношений русской православной церкви и российского общества, с одной стороны, и афроамериканской церковной общины и американского белого большинства, с другой. И в первом и во втором случаях церковь долгое время была вынуждена существовать полулегально, под сильным негативным давлением окружающей среды и пренебрежительного общественного мнения. Обе церкви после завершения периода социальной изоляции оказались в одинаково сложной ситуации духовного гетто и поиска новых стратегий создания конструктивных социальных и духовных отношений между верующими и институтами общества. Русская православная церковь пошла по пути самоустранения от активной политической позиции, тогда как афроамериканская церковь демонстрирует кардинально другую форму поведения.

В афроамериканской модели церковь выступает символом надежды для афроамериканского населения. Церковь одновременно является школой, банком, благотворительной организацией, политической организацией, местом политических собраний и, наконец, духовной базой. Будучи одним из немногих институтов, принадлежащих афроамериканскому населению США, институт церкви стал центром общественной жизни для них [30, р. 769]. Это находит свое выражение в практических примерах, которые даются священниками на проповеди, а также в особенностях литургии и взаимодействия священника с паствой вне службы.

Кроме того, церковь для афроамериканцев представляет собой организацию, в которой индивиды получают опыт, организационные навыки и участие в ряде других ролей, которых афроамериканцы лишены в обществе [25; 29].

Афроамериканская церковь оказывает активное воздействие на все аспекты жизни афроамериканского сообщества: социальные, экономические и политические. Как подчеркивают исследователи: «церковь занимает позицию единственного учреждения, которое отвечает на все запросы сообщества, которое оно обслуживает» [34, р. 124].

Следствием этого является то, что по некоторым данным самыми религиозными людьми на Земле являются афроамериканские жители США – 9 из 10 афроамериканцев утверждают, что они являются верующими, 7 из 10 – часто молятся, а 5 из 10 посещают религиозную службу по крайней мере раз в месяц [ibid., р. 124].

Успех и роль церкви среди афроамериканского населения США объясняются не в последнюю очередь тем, что церковь занимает более активную социально-политическую позицию в обществе и, как мы видим, подобная стратегия поведения приносит свои позитивные плоды.

И хотя афроамериканская церковь демонстрирует одну из наиболее сильных степеней участия религиозного института в общественной жизни, другие конфессии, да и американское общество в целом придерживаются позиции вмешательства церкви в социальные, политические и экономические процессы. Так, например, регулярные опросы показывают, что лишь немногие верующие считают, что церковь должна быть полностью исключена из политики. Большинство прихожан полагает, что священник должен принимать участие в политической жизни своей паствы в той или иной форме. Правда, 89% думают, что главный вклад церкви должен состоять в стимулировании прихожан принимать участие

в голосовании, без агитации за конкретного кандидата, три четверти полагают, что священник должен изучать политические вопросы и программы кандидатов, и только 9% считают необходимым одобрение церковными служителями какого-либо политического кандидата. В то же время более 80% верующих отмечают, что церковь должна заниматься если и не политическими, то уж важными социально-экономическими проблемами своего общества и государства, а не сугубо религиозными делами [31, р. 338–339].

С другой стороны, согласно национальному опросу 1990 г., более 90% духовенства одобряют и поощряют участие церкви в вопросах общественной и политической жизни, считая, что церковные деятели должны активно высказывать свою точку зрения по политическим и социальным вопросам [30, р. 770].

Таким образом, монополистическая конкуренция стимулирует церковь реализовывать активную роль в обществе, хотя при этом уровень социальной и политической активности может быть различным и даже излишне высоким (порождая X-неэффективность церкви).

Государство Израиль показывает очень тесные связи между религией и государственными структурами. Хотя, согласно опросам, в целом к верующим в Израиле принадлежат от 15 до 25% населения, религии (иудаизму) придан официальный статус [20, р. 673]. При этом две из политических партий являются религиозными и демонстрируют различные модели поведения церкви в обществе. Так, партия Sephardi Torah Guardians нацелена на коалицию со светскими партиями и светскими властями и максимальному расширению численности верующих (своих членов) (стратегическая цель № 3, согласно нашей классификации монополии). Другая религиозная партия – National Religious Party – представляет собой правую партию с крайне жесткой фундаменталистской позицией. Ее поведение хорошо описывается моделью монополии с максимизацией экономической ренты.

Традиционно в испаноговорящих странах – Испании и странах Латинской Америки в первую очередь – религия играет большую, если не сказать доминирующую, роль. Католическая церковь занимает особое место в социальной и политической жизни этих стран в качестве единственной официальной религии. Государство оказывает поддержку церкви через налоги и субсидии, а также обязательное религиозное обучение в школе. Вместе с тем исследования показывают, что предоставление церкви статуса государственной монополии с течением времени приводит к преобладанию негативных моментов монополизации над позитивными, как это есть и на обычных товарных рынках, в связи с чем общество начинает поиски более конкурентных вариантов предоставления религиозных услуг, в частности, через отказ от государственной поддержки только одной церкви (см., например, дискуссию в [12]).

Аналогичная ситуация наблюдается в Скандинавских странах, где в качестве доминирующей (или единственной) выступает лютеранская церковь, которой придан статус государственной религии, а церковные служители выступают как государственные служащие. При этом посещаемость церкви составляет менее 10% населения.

Общий вывод исследователей таков: все показатели религиозности – частота молитв, вера в Бога, доверие к религии, посещаемость церквей и т.д. – выше для стран с несколькими конкурирующими церквями. Например, Iannaccone [18, р. 1487] приводит данные о соотношении «индекса концентрации» протестантских церквей в разных странах (доля, которая приходится на протестантские церкви в этих странах) и еженедельная посещаемость церкви (см. таблицу).

Страна	Индекс концентрации (доля протестантских церквей)	Еженедельная посещаемость церквей, % населения
США	0,01	43
Нидерланды	0,1	27
Швейцария	0,2	25
Западная Германия	0,22	20
Великобритания	0,4	15
Швеция	0,7	5
Финляндия, Дания, Норвегия	0,8–0,9	2–5

Источник: [18, р. 1487].

Данные таблицы подтверждают наши теоретические построения: конкурентные общества (США, Нидерланды) выявляют большую направленность церкви на привлечение верующих; посещаемость достигает 30–40% всего населения по сравнению с 2–5% населения для «монопольных» конфессий.

Таким образом, как применение экономической теории к анализу проблем поведения церкви как особого института современного общества, так и реалии церковной жизни показывают дилемму, с которой сталкивается церковь: либо монопольная позиция одной церкви, поддерживаемой государством, либо допущение государством многообразия церковных конфессий и в большей степени конкурентная ситуация в духовной жизни. Первый вариант, возможно, выглядит довольно привлекательным на первый взгляд, особенно с позиции самой доминирующей церкви. Однако этот вариант сопровождается социальными и духовными потерями для общества. Второй вариант – хотя и обладает рядом преимуществ – сложен для реализации с психологической и нередко практической точек зрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Anderson G.* Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations // *Journal of Political Economy*. 1988. V. 96. № 5. P. 1066–1088.
2. *Azzi C., Ehrenberg R.* Household Allocation of Time and Church Attendance // *Journal of Political Economy*. 1975. V. 84. P. 27–56.
3. *Barnes S.* The Evolution of Christian Trade Unionism in Quebec // *Industrial and Labor Relations Review*. 1959. V. 12. № 4. P. 568–581.
4. *Bellah R.* Civil Religion in America. In *Beyond Belief: Essays on Religion in a Post-Traditional World*. Berkeley: University of California Press, 1970. Ch. 9.
5. *Berger P.* The Sacred Canopy: Elements of Sociological Theory of Religion. Gardern City. N.Y.: Doubleday, 1967.
6. *Bushee F.* The Church in a Small City // *American Journal of Sociology*. 1943. V. 49. № 3. P. 223–232.
7. *Carter H.* The Prayer Tradition of Black People. Valley Forge, PA: Judson, 1976.
8. *Davidson J., Schlangen J., D'Antonio W.* Protestant and Catholic Perceptions of Church Structure // *Social Forces*. 1969. V. 47. № 3. P. 314–322.
9. *Findlay J., Church Jr.* People in the Struggle, 1950–1970. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
10. *Finke R., Stark R.* Turning Pews into People: Estimating 19-th century Church Membership // *Journal for Scientific Study of Religion*. 1986. V. 25. P. 180–192.
11. *Harris F.* Something within: Religion as a mobilizer of African-american Political Activism // *Journal of Politics*. 1994. V. 56. P. 42–68.
12. *Heubel E.* Church and State in Spain: Transition toward Independence and Liberty // *Western Political Quarterly*. 1977. V. 30. № 1. P. 125–139.

13. *Hoben A.* American Democracy and the Modern Church // *American Journal of Sociology*. 1996. V. 21. № 4. P. 458–473.
14. *Holt A.* Religion // *American Journal of Sociology*. 1929. V. 34. № 6. P. 1116–1128.
15. *Iannaccone L.* A Formal Model of Church and Sect // *American Journal of Sociology*. 1988. V. 94. Supplement. P. 241–268.
16. *Iannaccone L.* The Consequences of Religious Market Structure // *Rationality and Society*. 1991. V. 3. P. 156–177.
17. *Iannaccone L.* Sacrifice and Stigma: Reducing Free-Riding in Cults, Communes, and Other Collectives // *Journal of Political Economy*. 1992. V. 100. № 2. P. 271–291.
18. *Iannaccone L.* Introduction to the Economics of Religion // *Journal of Economic Literature*. 1998. V. 36. № 3. P. 1465–1495.
19. *Johnson B.* Church and Sect Revisited // *Journal for the Scientific Study of Religion*. 1971. V. 10. P. 124–137.
20. *Kopelowitz E., Diamond M.* Religion That Strengthens Democracy: An Analysis of Religious Political Strategies in Israel // *Theory and Society*. 1998. V. 27. № 5. P. 671–708.
21. *Laidler D., Estrin S.* Introduction to Microeconomics. 3-rd ed. N.Y.: Philip Allan, 1989.
22. *Levine D.* Authority in Church and Society: Latin American Models // *Comparative Studies in Society and History*. 1978. V. 20. № 4. P. 517–544.
23. *McAdam D.* Political Process and the Development of Black Insurgency. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
24. *Montgomery J.* Contemplations on the Economic Approach to Religious Behavior // *American Economic Review*. 1996. V. 86. № 2. P. 443–447.
25. *Morris A.* Black Southern Sit in Movement: An Analysis of Internal Organization // *American Sociological Review*. 1981. V. 46. P. 741–767.
26. *Morris A.* The Origins of the Civil Rights Movement: Black Communities Organizing for Change. N.Y.: Free Press, 1984.
27. *Nelsen H.M., Nelsen K.* Black Church in the Sixties. Bexington: University Press of Kentucky, 1975.
28. *Olds K.* Privatizing the Church: Disestablishment in Connecticut and Massachusetts // *Journal of Political Economy*. 1994. V. 102. № 2. P. 277–297.
29. *Olsen M.* Social and Political Participation of Blacks // *American Sociological Review*. 1970. V. 35. P. 682–697.
30. *Pattillo McCoy M.* Church Culture as a Strategy of Action in the Black Community // *American Sociological Review*. 1998. V. 63. № 6. P. 767–784.
31. *Ringer B., Glock Ch.* The Political Role of the Church as Defined by Its Parishioners // *Public Opinion Quarterly*. Winter, 1954–1955. V. 18. № 4. P. 337–347.
32. *Stark R., Bainbridge W.* Towards a Theory of Religion: Religious Commitment // *Journal for the Scientific Study of Religion*. 1980. V. 19. P. 114–128.
33. *Stark R., Iannaccone L., Finke R.* Religion, Science, and Rationality // *American Economic Review*. 1996. V. 86. № 2. P. 433–437.
34. *Taylor R., Thornton B., Chatters L.* Black American's perceptions of the Socio-historical Role of the Church // *Journal of Black Studies*. 1987. V. 18. № 2. P. 123–138.
35. *Verrips J.* The Preacher and the Farmers: Church as a Political Arena in a Dutch Community // *American Anthropologist*. New Series. 1973. V. 75. № 3. P. 852–867.
36. *Wald K., Owen D., Hill S., Jr.* Churches as Political Communities // *American Political Science Review*. 1988. V. 82. № 2. P. 531–548.
37. *Warner R.* Work in Progress toward a New Paradigm for the Sociological Study of Religion in the United States // *American Journal of Sociology*. 1993. V. 98. № 5.
38. *Zaretsky I., Leone M.* Religious Movements in Contemporary America. Princeton: Princeton University Press, 1974.

ТЕОРИЯ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

Ю.В. ЛАТОВ

*кандидат экономических наук, доцент,
ГУ-ВШЭ*

Трактовка институтов как сознательно и / или стихийно складывающихся «правил игры» естественным образом ставит вопрос о том, как и почему эти правила меняются. Сторонники новой экономической истории делают акцент на сознательном выборе норм, на институциональном конструировании и экспорте институтов. Но есть и другая сторона проблемы изменчивости институтов, а именно, институциональная инерция, которая стала главным объектом изучения своего рода «новейшей экономической истории». Речь идет о возникшей в 1980-е гг. теории Path Dependency, основы которой заложены американскими экономистами-историками П. Дэвидом и Б. Артуром. Поскольку возникшие в 1960–1970-е гг. «фогелевское» и «нортовское» направления экономико-исторических исследований называют теориями новой экономической историей, то это более позднее научное течение можно считать именно «новейшей экономической историей».

От QWERTY-номики — к экономической теории стандартов и альтернативной экономической истории технологий

Название теории Path Dependency принято в отечественной литературе переводить как «зависимость от предшествующего развития»¹. Она тоже обращает внимание на институциональные изменения и на роль институтов в технических изменениях. Однако если в «нортовской» новой экономической истории главный акцент сделан на том революционизирующем влиянии, которое оказывают правовые инновации и изменение трансакционных издержек на социально-экономическое развитие, то в теории зависимости от предшествующего

¹ Строго говоря, такой упрощенный перевод не совсем правилен, поскольку он чреват упрощением сущности явления. Все в мире зависит от прошлого в том смысле, что ничто ни возникает из ничего. Смысл теории Path Dependency в том, что возможности выбора, который делается «здесь и сейчас», жестко детерминированы выбором, сделанным «где-то и когда-то раньше».

развития основное внимание обращается на инерционность развития. Иначе говоря, если последователи Д. Норта изучают, *как становятся возможны институциональные инновации*, то последователи П. Дэвида и Б. Артура, наоборот, – на то, *почему институциональные инновации далеко не всегда возможны*. Кроме того, если Д. Норт при изучении институтов акцентирует внимание на правах собственности, то П. Дэвид и Б. Артур – на неформальных механизмах выбора.

Поскольку оба эти аспекта связаны друг с другом, как орел и решка, то происходит интенсивное взаимодействие и взаимообогащение этих двух институциональных теорий экономической истории. Характерно, что Д. Норт в своей книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» очень оперативно откликнулся на только-только начавшие приобретать популярность идеи «новых экономистов» и включил их в свою концепцию как один из ключевых ее компонентов.

Формирование теории Path Dependence началась в 1985 г., когда П. Дэвид опубликовал небольшую статью [12], посвященную такому, казалось бы, мелкому вопросу, как формирование стандарта клавиатур печатающих устройств. Он доказывал, что хорошо нам знакомая QWERTY-клавиатуры печатающих устройств стала результатом победы *менее* эффективного стандарта над *более* эффективными. Изучение экономической истории технических стандартов, начатое после пионерных работ П. Дэвида и Б. Артура, показало необычайно широкое распространение QWERTY-эффектов едва ли не во всех отраслях.

Под QWERTY-эффектами в современной научной литературе подразумевают все виды сравнительно неэффективных, но устойчиво сохраняющихся стандартов, которые демонстрируют, что «история имеет значение». Эти эффекты можно обнаружить двумя путями:

- 1) либо сравнивать *реально сосуществующие* в современном мире технические стандарты;
- 2) либо сопоставлять *реализованные* технические инновации с *потенциально возможными, но нереализованными*.

Хотя современная экономика давно глобализируется и унифицируется, в разных странах мира продолжают сохраняться разные технические стандарты, не совместимые друг с другом. Некоторые примеры общеизвестны: например, различия между левосторонним (в бывшей Британской империи) и правосторонним движением на дорогах разных стран, что заставляет одних автопроизводителей ставить на машины руль слева, а других – справа. Другие примеры менее известны, как, скажем, различия в ширине железнодорожной колеи или в стандартах передачи электроэнергии.

В сравнении с изучением соревнования разных технических стандартов несколько более умозрительным, но и более многообещающим является анализ «несостоявшейся экономической истории». Речь идет о том, что, по мнению многих историков-экономистов, некоторые победившие из-за конъюнктурных обстоятельств технические инновации перекрыли другие, потенциально более эффективные пути развития.

Теория зависимости от предшествующего развития и близкие к ней научные исследования по альтернативной истории основаны не на неоклассическом «экономиксе» (как «фогелевская» новая экономическая история), а на метанаучной парадигме синергетики, связанной с идеями известного бельгийского химика И. Пригожина (тоже нобелевского лауреата), создателя теории самоор-

ганизации порядка из хаоса². Согласно разработанному им синергетическому подходу, развитие общества не является жестко predetermined (по принципу «иного не дано»). На самом деле наблюдается чередование периодов эволюции, когда вектор развития изменить нельзя (движение по аттрактору), и точек бифуркации, в которых возникает возможность выбора. Когда «QWERTY-экономисты» говорят об исторической случайности первоначального выбора, они рассматривают как раз бифуркационные точки истории – те ее моменты, когда происходит выбор какой-либо одной возможности из веера различных альтернатив. Выбор в таких ситуациях практически всегда происходит в условиях неопределенности и неустойчивости баланса социальных сил. Поэтому при бифуркации судьбоносными могут оказаться даже совсем мелкие субъективные обстоятельства – по принципу «бабочки Брэдли».

Итак, после многочисленных исследований QWERTY-эффектов историки-экономисты с изумлением обнаружили, что многие окружающие нас символы технического прогресса приобрели хорошо знакомый нам облик в результате, в общем-то, во многом случайных обстоятельств и что мы живем вовсе не в лучшем из миров.

Om QWERTY-номики — к экономической теории Path Dependency и альтернативной экономической истории институтов

Самая главная из новых идей, предложенных в развитие первоначальной концепции П. Дэвида, заключается в том, что победу изначально выбранных стандартов / норм над всеми другими, даже сравнительно более эффективными, можно наблюдать не только в истории развития технологий, но и в истории развития институтов. В 1990-е гг. появилось немало исследований, включая работы самого Дугласа Норта, развивающих это новое направление использования QWERTY-подхода. Английский ученый Д. Пуфферт прямо заявил, что «зависимость от предшествующего развития для институтов, вероятно, будет вполне подобна зависимости от предшествующего развития для технологий, поскольку обе основаны на высокой ценности адаптации к некоей общей практике (какой-либо технике или правилам), так что отклонения от нее становятся слишком дорогостоящими» [13; 16].

Если при описании истории технических инноваций чаще пишут о QWERTY-эффектах, то в рамках анализа институциональных инноваций обычно говорят о Path Dependency – зависимости от предшествующего развития. Впрочем оба эти термина многими используются как синонимичные. Сам П. Дэвид дал Path Dependency определение следующим образом: «зависимость от предшествующего развития – это такая последовательность экономических изменений, при которой важное влияние на возможный результат могут оказать отдаленные события прошлого, причем скорее случайные события, чем систематические закономерности» [12, p. 332].

² С. Марголис и С. Либовиц в своей энциклопедической статье о Path Dependency четко указывают, что «зависимость от предшествующего развития – это идея, которая пришла в экономическую теорию от интеллектуальных движений, возникших в другой сфере. В физике и математике эти идеи связаны с теорией хаоса» [15]. См. также [2].

В истории развития институтов проявления зависимости от предшествующего развития можно проследить на двух уровнях: во-первых, на уровне *отдельных институтов* (правовых, организационных, политических и т.д.); а во-вторых, на уровне *институциональных систем* (особенно национальных экономических систем).

К настоящему времени накопилось много исследований, анализирующих зависимость от предшествующего развития и в формировании самих институтов – золотого стандарта, систем общего и гражданского права, центрального банка и т.д.

Важный вклад в экономическую теорию институциональных изменений внес российский экономист В.М. Полтерович, рассмотревший на примере постсоветской экономики такую любопытную разновидность зависимости от предшествующего развития, как «институциональная ловушка» [7]. Речь идет о том, что среди путей развития возможны варианты, которые более выгодны в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном они не просто менее эффективны, чем альтернативные (зарубежные экономисты рассматривали именно такие случаи), но делают дальнейшее развитие просто невозможным. Именно таков был, в частности, эффект от развития в постсоветской России бартерной экономики: она позволяла временно решать проблемы малоэффективных предприятий, однако делала невозможной сколько-нибудь решительную реструктуризацию производства.

Что касается сравнительного анализа национальных экономических систем как институциональных рамок хозяйственной эволюции, то он имеет в экономической науке довольно давнюю традицию. Можно вспомнить хотя бы хрестоматийные для российских обществоведов старшего поколения работы В.И. Ленина (например, написанную в 1908 г. «Аграрную программу социал-демократии в первой русской революции 1905–1907 годов»), посвященные сравнению прусского (юнкерского) и американского (фермерского) путей развития капитализма в сельском хозяйстве [4]. Он подчеркивал, что главным тормозом развития капитализма в России является именно феодальное наследие, которое проявляется не только в помещичьем землевладении, но и в общинном землепользовании. В зарубежной историко-экономической науке можно вспомнить, например, теорию эшелонов развития капитализма по А. Гершенкрону [14], согласно которой путь развития страны «программируется» на века вперед тем, смогла ли она прийти к капитализму самостоятельно (первый эшелон), или же внешнее влияние инициировало внутренние источники саморазвития (второй эшелон), либо капитализм остается «присадкой извне» (третий эшелон). В этом же ключе работал и Д. Норт, указывая на глубокие и труднопреодолимые различия между развитием Латинской Америки, унаследовавшей институты отсталой Испании, и Северной Америки, развивавшейся под влиянием более передовых английских институтов.

Если в работах о QWERTY-эффектах в истории техники часто подчеркивается случайность и конъюнктурность выбора победившей технологии, то у исследователей Path Dependency в развитии институтов этот мотив звучит гораздо слабее. Видимо, выбор институтов в отличие от выбора технологий носит более коллективный характер, а потому он более закономерен³. Оба направления род-

³ Возможно, впрочем, и иное объяснение – смоделировать альтернативный вариант институциональной истории психологически труднее, чем представить иной вариант развития технологии. Достаточно обратиться к альтернативной истории как жанру научной фантастики: писатели «изобрели» паропанк (альтернативную историю нового и новейшего времени, где нет бензиновых двигателей), но в конструировании альтернативных институтов не могут придумать ничего оригинальнее продолжения или сокращения «сроков жизни» фашизма, коммунизма и т.д.

ственны тем, что исследователи подчеркивают высокую инерцию общественно-го развития, которая делает невозможным быстрое изменение как используемых технологий, так и господствующих норм.

Ретропрогнозирование – моделирование того, чего не было

Применение теории зависимости от предшествующего развития к экономической истории институтов позволяет видеть их альтернативные издержки и тем самым делать выводы об эффективности выбора, осуществленного в бифуркационных точках социально-экономического развития. Таким образом, теория Path Dependency создает основу для ретропрогнозирования как метода исторического анализа.

Традиционно считается, что рассуждения на тему «что было бы, если бы...» (если бы Александр Македонский прожил еще несколько лет, если бы восстание декабристов увенчалось победой, если бы НЭП не сменился Великим переломом и т.д.) для профессиональных историков неприличны: история-де не знает сослагательного наклонения. Между тем подобный подход к историческому исследованию на самом деле давно стал за рубежом вполне допустимым (хотя и все еще несколько экзотическим). Это направление исторического анализа начало развиваться еще в 1920-е гг., оно известно под многими названиями: альтернативная история, контрфактическая история, «экспериментальная» история, ретроальтернативистика и т.д. [5; 8; 11]. (Из зарубежных изданий последних лет можно назвать сборник: [18].)

Один из основоположников ретропрогнозирования – знаменитый английский историк А. Тойнби, который поставил мысленный эксперимент для уточнения роли личности Александра Македонского: в одном из его альтернативных сценариев рассматриваются гипотетические последствия удлинения жизни этого великого завоевателя, в другом, наоборот, – его более ранней гибели [10; 11]. (Оригинальные тексты являются приложениями к книге «Некоторые проблемы истории Греции» [17].) Опыт А. Тойнби строился в основном на использовании воображения и потому был ближе скорее к фантастике в жанре альтернативной истории (типа классических для этого жанра романов Ф. Дика «Человек в Высоком Замке» или Л. Спрэга де Кампа «Да не опустится тьма»). Лишь работы знаменитого Р. Фогеля приблизили «еслибылогию» к точной науке. Хотя выводы Р. Фогеля нашли одобрение далеко не у всех специалистов, все же после его работ стало возможным относить ретропрогнозы уже не к области умозрительных спекуляций, а к одному из направлений клиометрики – историко-математических исследований.

Изучение «истории в сослагательном наклонении» является отражением экономического подхода к исследованию общественных проблем. Действительно, современные экономисты рассматривают свою науку как изучение выбора среди альтернативных вариантов, который делают люди, стремясь максимизировать свое благосостояние. В таком случае альтернативная история – история, рассматриваемая как результат оптимизирующего выбора, – становится частным случаем анализа поведения людей, выбирающих наилучший вариант из доступных им альтернатив. Моделирование неосуществленных сценариев развития исторических событий с экономической точки зрения принципиально не отличается от моделирования последствий поведения, например, покупателя в магазине или правительства в период кризиса. Ретропрогноз отличается от обычно-

го экономического прогноза лишь тем, что здесь выбор пути развития определяется не только сознательными действиями людей, организаций или социальных групп, но и чисто случайными обстоятельствами. Например, благополучный исход экспедиции Колумба во многом зависел от погодных условий в Атлантике в 1492 г. – сильный шторм мог бы отправить испанские корабли на дно и тем самым отдалить открытие Америки на несколько лет или даже десятилетий.

В отечественной научной литературе подобные исследования долгое время были практически неизвестны. Ситуация начала несколько меняться в 1970–1980-е гг., когда стала складываться руководимая И.Д. Ковальченко отечественная школа клиометристов. Однако сам основоположник российской клиометрики относился к альтернативно-иммитационному моделированию исторического процесса весьма скептически, что отнюдь не способствовало его популярности⁴. В 1990-е гг. повальное увлечение новомодной ментальной историей в духе «Анналов» привело к тому, что иные направления научного поиска оставались малоизвестными и слабо разработанными. Публикация концептуальной статьи И.В. Бестужева-Лады с призывом начать разработку проблем «ретроальтернативистики» [1] осталась практически незамеченной. К сожалению, следует констатировать, что строго научные ретропрогностические исследования в постсоветской науке остаются случайными и эпизодическими, хотя в научно-популярной литературе они представлены уже довольно широко (см., например: [6]).

Впрочем, несмотря на уже довольно долгую историю развития, это новое методологическое направление еще окончательно не сформировалось даже за рубежом. У него нет пока даже общепризнанного названия. На наш взгляд, наиболее точно содержание этого направления исторических исследований передается термином **«ретропрогнозирование»**, поскольку его цель – *давать прогнозы альтернативных вариантов развития тех или иных исторических событий и оценивать вероятности различных их исходов* (включая и тот вариант, который реально осуществился).

Объектом изучения ретропрогностики должны быть *бифуркационные точки истории* – те ее моменты, в которые происходит выбор качественно различных альтернатив. В бифуркационных точках происходит, так сказать, изменение русла исторического потока с долговременными последствиями. Поскольку выбор в таких ситуациях почти всегда происходит в условиях неопределенности и неустойчивости баланса социальных сил, то историческая картина может быть сильно изменена даже относительно мелкими субъективными обстоятельствами. В качестве примера можно поставить мысленный эксперимент, как пошло развитие истории России, если бы в 1905 г. во время перехода по льду Финского залива В.И. Ленин утонул; без его харизматической личности, вероятнее всего, Октябрьской революции 1917 г. либо вообще бы не произошло, либо она имела бы во многом иной характер.

Взгляд на историю как на цепь вероятностных событий, где переход от одного звена к другому происходит в результате сознательного или случайного выбора, имеет большое значение для понимания логики общественного разви-

⁴ Впрочем, хотя И.Д. Ковальченко не раз высказывал критические оценки тех подходов, которые предлагали Р. Фогель и его последователи, в принципе он не отрицал возможности построения моделей, которые бы отражали отличный от реального, но допустимый ход исторических событий. В одной из его последних работ есть, например, модели развития дифференциации крестьянских хозяйств России начала XX в., если бы не было столыпинских реформ и если бы они продолжались до 1920-х гг. [3].

тия. Оценка благоприятности исходов вероятностных сценариев по разным критериям оптимизации – рост благосостояния, устойчивость общественной системы, национальное самосознание и т.д. – позволит во многом уточнить или даже изменить наши знания о *значении многих исторических событий*. Например, восстание декабристов может быть оценено и как безответственное упущение уникального шанса на создание жизнеспособного российского конституционализма, и как преступная попытка спровоцировать смуту, близкую к реальным событиям 1612 и 1917 гг. Какая из этих оценок ближе к истине, можно выяснить только на основе ретропрогнозирования.

При обсуждении ретропрогнозирования часто различают собственно *альтернативное* и *контрфактическое моделирование*. В первом случае историки анализируют те варианты истории, которые имели реальные шансы осуществиться (например, победоносное восстание декабристов). Во втором случае речь идет о сценариях, которые в принципе не могли реализоваться (например, победа Новгородской боярской республики над самодержавием Москвы). Если в реальной истории существовали определенные силы (партии, политические лидеры, социальные группы), выступавшие за альтернативный ход событий либо признающие его возможность, причем не существует объективных (не зависящих от воли людей) факторов, которые делали бы этот ход событий невозможным, то соответствующий ретропрогноз надо считать альтернативным. Напротив, если нет данных, что кто-либо из современников предлагал практическую реализацию иного варианта событий, или попытки их реализации оказались (должны были оказаться) по объективным причинам однозначно безуспешными, такой ретропрогнозный сценарий будет контрфактическим.

Оценки реалистичности ретропрогнозных сценариев можно типологизировать по довольно простой схеме (см. таблицу). Деятельность людей (выдающихся личностей, социальных групп) определяет субъективную вероятность либо невероятность альтернативного хода событий, а состояние окружающей людей среды (природы, объективных производительных сил) – объективную вероятность либо невероятность. В таком случае ретропрогнозные сценарии могут иметь четыре степени реалистичности:

- A – для альтернативного исхода были и объективные и субъективные предпосылки (собственно альтернативное моделирование);
- $K_{\text{в}}$ – для альтернативного исхода были объективные предпосылки, но не было субъективных (контрфактическое моделирование высоковероятных событий);
- $K_{\text{м}}$ – для альтернативного исхода были субъективные предпосылки, но не было объективных (контрфактическое моделирование маловероятных событий);
- $K_{\text{н}}$ – для альтернативного исхода не было ни объективных, ни субъективных предпосылок (контрфактическое моделирование заведомо невероятных событий).

Классификация виртуальных сценариев по степени их реалистичности

		Объективные предпосылки	
		Объективная вероятность	Объективная невероятность
Субъективные предпосылки	Субъективная вероятность	A	$K_{\text{м}}$
	Субъективная невероятность	$K_{\text{в}}$	$K_{\text{н}}$

Большинство виртуальных сценариев, которые рассматривались в научной и художественной литературе, принадлежат, конечно, к классу А. Именно к нему относятся сценарии более долгой или более короткой жизни Александра Македонского по А. Тойнби, победы восстания декабристов в Петербурге, «долгого НЭПа» по Бородину-Свищеву и Аллену и т.д. «Америка XIX в. без железных дорог», которую сконструировал Р. Фогель, относится к классу K_6 ; нет никаких объективных причин, в силу которых американцы не могли строить вместо сети железных дорог речные каналы и магистрали дилижансов, однако, насколько известно, современники событий такую альтернативу даже не осознавали. К этому же классу относится модель «долгих столыпинских реформ» И.Д. Коваленко. Сценарии K_m и K_n рассматриваются почти исключительно в художественной литературе. Так, «Фатерлянд» Р. Харриса является ярким примером ретропрогноза класса K_m , а «Тьма не наступит» Л. Спрэга де Кампа – класса K_n .

ЛИТЕРАТУРА

1. Бестужев-Лада И.В. Ретроальтернативистика в философии истории // Вопросы философии. 1997. № 8. С. 112–122.
2. Бородин Л.И. «Порядок из хаоса»: концепции синергетики в методологии исторических исследований // Новая и новейшая история. 2003. № 2. С. 98–118.
3. Коваленко И.Д. Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность) // История СССР. 1991. № 2.
4. Ленин В.И. ПСС. Т. 16. С. 215–219.
5. Полетаев А. В. Клиометрика – новая экономическая история – историческая экономика // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М.: Экономика, 1989. Вып. 1. С. 37–42.
6. Поликарпов В.С. Если бы... Исторические версии. Ростов н/Д, 1995.
7. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.
8. Савельева И.М., Полетаев А.В. История и время. В поисках утраченного. М.: Языки русской культуры, 1997. С. 647–654.
9. Тойнби А. Если бы Александр не умер тогда... // Знание – сила. 1979. № 2. С. 39–42.
10. Тойнби А. Если бы Филипп и Артаксеркс уцелели... // Знание – сила. 1994. № 8. С. 60–65.
11. Хук С. «Если бы» в истории // THESIS. 1994. № 5. С. 206–215.
12. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.
13. David P.A. Why are institutions the «carriers of history»? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions // Structural Change and Economic Dynamics. 1994. V. 5. № 2.
14. Herschenkron A. The approach to European industrialization: a postscript // Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge, Mass.: Harvard University, 1962. P. 353–364.
15. Margolis S.E., Liebowitz S.J. Path Dependence // The New Palgrave Dictionary of Economics and Law / Ed. by P. Newman. L.: Macmillan, 1998.
16. Puffert D.J., 2003a. Path Dependence, Network Form and Technological Change // History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change / Ed. by W. Sundstrom, T. Guinnane, and W. Whatley. Stanford: Stanford University Press, 2003 (http://www.vwl.uni-muenchen.de/lk_komlos/nettech1.pdf).
17. Toynbee A.J. Some Problems in Greek History. Oxford: Oxford University press, 1969.
18. Virtual History: Alternatives and Conterfactuals / Ed. by N. Ferguson. L., 1997.

«QWERTY-ЭФФЕКТЫ», «PATH DEPENDENCE» И ЗАКОН СЕДОВА, или ВОЗМОЖНО ЛИ ВЫРАЩИВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ

С.В. ЦИРЕЛЬ

*доктор технических наук, главный научный сотрудник
ОАО «ВНИИМ» (Санкт-Петербург)*

Проблема устойчивого существования недостаточно неэффективных или подоптимальных (suboptimal) технических стандартов и экономических институтов в последние два десятилетия становится одной из центральной в институциональной экономике. Можно указать две основные причины, стимулирующие интерес к этим проблемам. Во-первых, это практические задачи, среди которых выделяются анализ технических стандартов, зачастую опирающихся не на самые эффективные решения, и, главное, проблемы становления рыночных (и полурыночных) экономик в развивающихся и бывших социалистических странах. В качестве характерного примера можно привести название известной книги Де Сото «Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире» (2004). Во-вторых, само длительное существование недостаточно неэффективных стандартов и институтов противоречит необязательному, но тем не менее почти общепринятому положению неоклассической экономики о способности конкурентного рынка «выбирать» оптимальное решение. Наиболее остро и отчетливо эти проблемы поставлены концепциями QWERTY-эффектов и path dependence (см. ниже). В качестве причин длительных отклонений от оптимума наиболее часто указываются случайные факторы и стохастические процессы [33; 35], рутины и привычки людей, неполная рациональность акторов, прежде всего ограниченная рациональность Г. Саймона [33; 37], общие законы развития сложных систем [Ходжсон, 2003]. В статье в рамках системного анализа рассматриваются процессы образования и разрушения стандартов и институтов. Основная идея первой части статьи заключается в близости концепций, перечисленных в первой части названия, на ее основании во второй части статьи оцениваются перспективы выращивания устойчивых институтов в России.

I. Концепции QWERTY-эффектов и path dependence относятся к области институциональной экономики и характеризуют зависимость технических стандартов и институтов от пути (траектории) развития. В 1985 г. П. Дэвид [34] показал, что общепринятая раскладка клавиатур печатающих устройств «QWERTY» стала результатом победы менее эффективного стандарта над более эффективными, причем выбор определялся в первую очередь конкретными, достаточно случайными обстоятельствами момента выбора, а впоследствии изменение стандарта стало невозможным из-за очень больших затрат. Дальнейшее изучение QWERTY-эффектов [38; 41; и др.] показало их широкое распространение во всех отраслях техники (стандарт

видеозаписи, выбор колеи железной дороги и т.д.). Многие экономисты восприняли наличие QWERTY-эффектов как опровержение утверждения классической экономики об обязательном отборе самого эффективного варианта в ходе конкуренции и даже как аргумент в пользу централизованной государственной экономики.

Концепция «path dependence» [18; 33; 39 и др.] распространяет зависимость от пути на более широкий класс явлений – экономические институты, понимаемые как «правила игры в общества, ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми» [18]. Обе концепции (часто их рассматривают как две формы проявлений одного и того же эффекта) подчеркивают живучесть неэффективных стандартов и институтов и сложность (подчас невозможность) их изменений. Значимость эффекта зависимости от пути для дальнейшего развития является предметом жарких дискуссий [39], тем не менее преобладает мнение о широком распространении этих эффектов [18; 33].

При этом в работах, посвященных стандартам (QWERTY-эффектам), подчеркивается случайность одномоментного выбора и высокая стоимость его изменения; в работах, посвященных институтам, внимание исследователей акцентируется на связи нового выбора с историей, национальной идентичностью, взаимозависимостью институтов (path dependency и path determinacy) [8; 18]. В терминах случайных процессов это различие можно сформулировать следующим образом: выбор стандартов имеет черты нестационарного марковского процесса – точка, в которой производится выбор, определяется всей предшествующей траекторией, но сам выбор меньше зависит от предыдущих состояний, чем от входящих обстоятельств момента выбора; выбор институтов понимается, скорее, как процесс с длительной памятью – предшествующая история институциональных изменений не только определяет положение в данный момент, но также она оказывает и существенное влияние на каждый следующий выбор.

Закон Седова, или закон иерархических компенсаций, относится не к экономике, а к кибернетике и общей теории систем, сыгравшей немалую роль в становлении концепции «path dependence» [26; 40]. Этот закон, предложенный российским кибернетиком и философом Е.А. Седовым [23; 24], развивает и уточняет известный кибернетический закон Эшби [32] о необходимом разнообразии (экономические приложения закона Эшби развиты в работах С. Бира [3; 4] и С. Ходжсона [26]). Идеи Е.А. Седова активно пропагандирует и развивает А.П. Назаретян, поэтому мы воспользуемся формулировкой закона Седова, приведенной в книге Назаретяна [16, с. 225]:

В сложной иерархической системе рост разнообразия на верхнем уровне обеспечивается ограничением разнообразия на предыдущих уровнях, и наоборот, рост разнообразия на нижнем уровне [иерархии] разрушает верхний уровень организации.

Как нам представляется, сама формулировка закона Седова недвусмысленно указывает на его близость к концепциям «QWERTY-эффектов» и «path dependence». Разумеется, речь идет о близости, а не о тождестве, «QWERTY-эффекты» и «path dependence» не являются частными случаями закона Седова, а сам закон Седова охватывает более широкий круг явлений, чем концепции институциональной экономики. Тем не менее область их пересечения, на наш взгляд, столь велика, что возможна содержательная интерпретация «QWERTY-эффектов» и «path dependence» в понятиях, используемых в законе Седова. Из такой интерпретации рассматриваемых концепций институциональной экономики можно вывести два важных следствия.

1. Унификация стандартов или институтов происходит тогда, когда суммарное разнообразие на уровнях, где происходит конкуренция, и более высоких, опирающихся на эти стандарты (или институты), становится избыточным.
2. Разрушение единого стандарта (института), рост разнообразия на нижних уровнях происходит тогда, когда разнообразие верхнего уровня оказывается недостаточным (в соответствии с законом Эшби) для функционирования системы.

Теперь рассмотрим оба следствия более подробно. Из первого следствия вытекает, что стандартизация становится необходимой при достижении высокого уровня разнообразия товаров, стандартов или институтов, использующих данный стандарт¹ (рассказ П. Дэвида о победе раскладки QWERTY [34; 36] над альтернативными можно прочитать и под этим углом зрения). При этом стандарт, над которым надстроено максимальное разнообразие стандартов и товаров, его использующих, получает большие шансы вытеснить остальные. Разумеется, нет никаких оснований считать, что это преимущество обязательно получит стандарт, обладающий наилучшими потребительскими свойствами. Немалую роль играют также готовность авторов и сторонников данного стандарта к коммерческому риску (выпуск товаров, опирающихся на стандарт, не ставший общепринятым), успешность рекламной кампании, использование демпинга и, наконец, просто случайное стечение обстоятельств.

Одна из основных причин малой вероятности выбора стандарта, близкого к оптимальному, заключается в малом количестве попыток. Установление равновесной цены на рынке происходит методом проб и ошибок в ходе совершения очень большого (в пределе бесконечного) количества сделок. Единичная сделка, как в силу различных ситуационных и субъективных обстоятельств, так и ограниченной рациональности участников сделки, не может привести к равновесной цене. Поэтому если совершено всего несколько сделок с определенным товаром, то никто не будет иметь настаивать, что цена достигла равновесного состояния; очевидно, что, как правило, будут иметь место значимые отклонения от равновесной цены.

Количество завершенных попыток установления нового стандарта заведомо ограничено. Часто картина выбора нового стандарта выглядит следующим образом. Сперва делается несколько попыток установить совсем неэффективные стандарты, затем устанавливается некий достаточно эффективный стандарт, который либо не корректируется вовсе, либо корректируется малое количество раз. Другой, не менее распространенный случай заключается в автоматическом переносе старого стандарта на новый, подчас принципиально иной, класс товаров, т.е. выбор как сравнение вариантов не производится вовсе. Поэтому достижение оптимального стандарта является не правилом, а исключением. В бурно развивающихся областях (например, в области программного обеспечения для персональных компьютеров), где быстро растет разнообразие на верхних уровнях, быстрее происходит и выбор стандарта, что сокращает количество попыток и увеличивает роль дополнительных факторов. Естественно, вместе с этим растет и вероятность выбора стандарта, не являющегося даже в краткосрочной перспективе наиболее эффективным.

¹ Здесь и далее предполагается, что применение стандарта имеет возрастающую отдачу от масштаба; если же отдача от всех конкурирующих стандартов убывающая, то сосуществование разных стандартов будет устойчивым, но в силу закона Седова трудно ожидать большого разнообразия стандартов и товаров следующих иерархических уровней.

Вполне возможна ситуация, когда первоначально произойдет выбор сразу двух (или, реже, нескольких) стандартов. Однако опять же, в силу закона Седова, это ведет к чрезмерному разнообразию, и подобное состояние оказывается неустойчивым. Наиболее вероятны два выхода из данной ситуации. Первый, описанный в трудах П. Дэвида и других исследователей QWERTY-эффектов, заключается в победе одного из стандартов и маргинализации или полном исчезновении остальных. Второй выход – в затухании (в пределе – полном прекращении) конкуренции между стандартами, распаде единого рынка на два, формировании двух отдельных технологических ниш (но третий стандарт – дирижабли – остался существовать лишь в виде проектов и опытных образцов). Можно также предположить, что рост общего количества иерархических уровней и технологических ниш, а также скорости их надстраивания постепенно приводит к сокращению разнообразия на самых верхних уровнях иерархии, на это указывает волна слияний крупных корпораций в самых современных отраслях техники.

Второе следствие описывает ситуацию разрушения стандарта. Рассмотрим несколько аспектов данного процесса.

Кризис стандарта (института) может иметь две формы. Во-первых, на определенном этапе (например, в силу изменившихся предпочтений потребителей или резкого повышения цены на необходимый ресурс) выясняется, что утвердившийся стандарт не обеспечивает необходимого разнообразия на верхнем (верхних) уровне иерархии. Выходом может быть рост разнообразия на нижних уровнях, один из возможных вариантов (хотя и не самый распространенный) заключается в реанимации отброшенных маргинализированных стандартов. Другой, менее революционный выход заключается в расширении (если это возможно) самого стандарта – например, введение новых структур в существующие языки программирования. Отметим, что в быстроразвивающихся областях техники наряду с ростом вероятности принятия неоптимальных стандартов и растет вероятность их корректировки.

Вторая, более катастрофическая форма кризиса заключается в потере эффективности всех уровней, надстроенных над утвердившимся стандартом. Как и при первой форме (при невозможности расширения стандарта), выходом является перенос разнообразия на нижний уровень. Однако здесь уже речь идет не о дополнении разнообразия, а о перестройке всей системы.

Вполне очевидно, что существуют мощные препятствия к перестройке системы, связанные как с обычаями и привычками людей, так и с высокими затратами (один из основных тезисов концепций QWERTY-эффектов и path dependence). Как правило, перестройки системы происходят лишь при достижении критических ситуаций (хорошим примером является поведение людей при экологических кризисах [13]). Введенная аналогия с законом Седова уточняет, что сила сопротивления увеличивается при исчезновении разнообразия на нижнем уровне и достижении большого разнообразия на верхних уровнях и, наоборот, снижается, когда на нижнем уровне еще сохранились альтернативные стандарты, а разнообразие на верхних уровнях не получило большого развития. Очень близким к нам примером является относительная легкость выхода из такой институциональной ловушки, как «бартеризация» товарообмена; в России наряду с бартером сохранялись денежные формы торговли (в национальной и американской валюте), а сам бартер мало располагает к формированию устойчивых и разнообразных институтов товарообмена верхнего уровня.

Весьма интересен вопрос, на каком уровне иерархии, ближнем или дальнем, будет происходить рост разнообразия и где будет найден выход из создавшейся

коллизии. Наиболее очевидный ответ мог бы констатировать, что оптимальный вариант выхода должен находиться на том уровне, где была сделана ошибка выбора (или какой из сделанных ранее выборов оказался ошибочным в изменившейся ситуации). Однако в большей части случаев это никому достоверно неизвестно, а единственность эффективного выхода (речь идет именно об эффективном, а не об оптимальном) является скорее исключением, чем правилом. Поэтому на выбор уровня, на наш взгляд, прежде всего влияют два обстоятельства. Во-первых, как в силу консерватизма, свойственного людям, так и исходя из минимизации затрат, преимущества получает уровень, наиболее близкий к самому верхнему². Во-вторых, естественно, наибольшие шансы имеют те решения, которые наиболее готовы к использованию в критический момент. Конечный результат зависит от всех факторов и ряда привходящих обстоятельств (как известно, в критические моменты роль случайности особенно велика) и может принципиально различаться в разных ситуациях.

Хотя до этого места слово «институты» и стояло в скобках после слова «стандарты», но все же изложение прежде всего касалось именно стандартов. Постараемся показать, что сформулированные следствия аналогии с законом Седова имеют не меньшее отношение к path dependence, чем к QWERTY-эффектам. В качестве примеров рассмотрим наиболее общий случай конкуренции централизованной и демократической форм устройства обществ и, естественно, опыт России.

Прежде чем рассматривать столь общие примеры, необходимо остановиться на еще одном различии трансформации стандартов и институтов. Стандарты более высоких иерархических уровней в основном развивают и конкретизируют базовый стандарт; в отличие от них вслед за утверждением нового института на верхнем (и даже на том же) уровне иерархии образуются не только институты, развивающие базовый, но также антиинституты [21; 25], в той или иной мере восстанавливающие status quo или, по крайней мере, ограничивающие сферу действия нового института. «Возникновение антиинститутов, “ортогональных смыслу игры”, не развивающих, а разрушающих ее наиболее вероятно при “институциональной революции”, когда массово внедряются формальные институты, неконгруэнтные к привычным данному обществу правилам и стереотипам поведения» [25]. Антиинституты (прежде всего, связанные с коррупцией, патрон-клиентскими отношениями и т.д.) препятствуют формированию жесткой иерархической структуры; при этом они, с одной стороны, смягчают или даже нейтрализуют чужеродные институциональные новации, а, с другой стороны, они не позволяют и «конгруэнтным» институтам принимать крайние формы и замедляют дивергенцию институциональных систем. При разрушении базового института, породившего возникновение антиинститутов, разрушение антиинститутов запаздывает и / или происходит не в полной мере; в дальнейшем в разных ситуациях антиинституты могут либо разрушиться вслед за базовым институтом, либо стать основой нового выбора.

Возвращаясь к нашему примеру, можно провести весьма смелую, хотя и достаточно очевидную аналогию между дихотомией централизованной и демократической формами организации в традиционных и современных обществах и дихотомией «племя vs вождество» в архаических догосударственных обществах. Как показывают многие исторические и антропологические исследования [1; 7; 11], в первобытных обществах неоднократно происходили переходы от менее эгалитар-

² На наш взгляд, этому утверждению не противоречит даже российская привычка «сжечь все, чему поклонялся, поклониться всему, что сжигал», ибо *противоположное*, как правило, находится на том же иерархическом уровне, на более далеких уровнях находится не противоположное, а *иное*.

ных к более эгалитарным формам организации и обратно в зависимости от изменений условий существования (например, климатических изменений) или от индивидуальных свойств лидеров. Одной из причин подобной легкости переходов, на наш взгляд, является малочисленность и расплывчатость институциональных надстроек (следующих иерархических уровней) над племенными или вождескими институтами. Напротив, с появлением государств и многочисленных институтов традиционных обществ подобный переход становится все более затруднительным. Если в Древнем Шумере (по некоторым данным, и в Древнем царстве в Египте [22]) были возможны большие колебания в ту или иную сторону, то в дальнейшем переходы становятся все более редкими. За исключением остернизации Византии и стран Магриба мы не знаем ни одного бесспорного случая перехода. Даже происходящие на наших глазах процессы вестернизации Японии, Турции или Тайваня никак нельзя считать законченными, а социологические и политологические оценки политических и экономических институтов этих стран существенно различаются между собой. Некоторое исключение составляют страны с плохо сформированной и неустойчивой системой институтов (иначе, страны и регионы с разреженной институциональной средой [10], или пограничные цивилизации с доминированием хаоса над порядком [30; 31]), в первую очередь Россия, в которых возможны циклические вариации институциональной системы.

Способность данного механизма порождать циклы имеет отношение не только к «дурной бесконечности» неудавшихся российских реформ и контрреформ, но и к более широкому кругу явлений. Как нам представляется, порождение циклов наиболее характерно для тех областей, где меньше всего оснований говорить о развитии, понимаемом в данном случае как надстраивание новых иерархических уровней. Важным примером являются китайские династические циклы. В течение цикла меняющиеся обстоятельства – рост населения, падение авторитета правящей династии, расхождение общественной практики и ранее выбранных институтов и т.д. – вели к неэффективности основной институциональной системы, росту разнообразия институциональных систем на нижнем уровне (полулегитимные и совсем нелегитимные альтернативные системы и антиинституты часто реализовывались в неправовых и коррупционных формах) и разрушению империи. Сходные, хотя и менее ярко выраженные циклы характерны и для других аграрных империй [17]. Второй пример – это смена художественных стилей, в частности в европейском искусстве периодические вариации (с периодом около полувека) стилей в музыке и живописи [14; 19].

Эти два примера являют два различных типа циклов. В китайских династических циклах преобладающей формой является уничтожение в течение короткого периода смуты условий, препятствующих эффективному функционированию ранее выбранной институциональной системы, разрушение антиинститутов и альтернативных институциональных систем и повторение прежнего выбора. Повторение прежнего выбора нельзя полностью объяснить восстановлением условий, при которых происходит выбор (ибо выбор в точке бифуркации может зависеть от ничтожно малых факторов, не повторяющихся в точности от цикла к циклу), и даже богатством и разнообразием уцелевших во время периодов упадка и смуты институтов верхнего уровня; важную роль играет немарковский аспект *path dependence* – зависимость выбора от предыдущих состояний и культурных традиций. При смене художественных стилей в начале каждого цикла происходит новый выбор, как правило, отличный от предыдущего – антиинституты, отталкивание от культурных традиций берут верх над притяжением.

При этом и при другом типе циклов, хотя и по разным причинам, изменения в большей части случаев мало затрагивают или не затрагивают вовсе низшие уровни иерархии. Тем не менее следует говорить о препятствиях, а не о полной блокировке возможности перестройки всей системы. С одной стороны, изменения внешних условий и глубина кризиса могут быть столь велики, что изменения лишь верхних уровней иерархии не порождают эффективных стратегий выхода, альтернативой глубоким переменам выступает не эволюция, а распад. С другой стороны, институты (во многом благодаря смягчающему действию антиинститутов) не обладают такой жесткостью, как технические стандарты и тем более генетический механизм наследования в биологии. Изменения на верхних уровнях в той или иной степени передаются вниз и трансформируют институты нижних уровней иерархии; да и сама структура иерархии институтов не столь очевидна – можно говорить о консенсусе различных исследователей в отношении существования иерархии институтов, но не в отношении ее конкретной структуры. С известной степенью идеализации реального исторического процесса в качестве примера перестройки путем постепенных сдвигов, передающихся с верхних уровней на нижние, можно привести остернизацию Византии; в других случаях радикальной трансформации (например, в ходе европейской модернизации или остернизации стран Северной Африки) более заметны катастрофические периоды кризисов или насильственного разрушения верхних уровней иерархии институтов.

II. В свете данных рассуждений череду неудавшихся российских реформ и контрреформ можно толковать двумя способами, дополняющими друг друга. Первый способ придает циклам российской истории промежуточное положение между двумя рассмотренными выше – периоды жесткой централизации и авторитарной власти сменяются периодами относительной демократии, однако «эпохи централизации» явно доминируют над «эпохами демократии» и при этом демонстрируют разнообразие, более свойственное художественным стилям, чем китайским династиям.

Второе толкование, на наш взгляд, более адекватное, связывает неустойчивость российских институтов и институций с сохранением разнообразия на самых нижних уровнях иерархии. Темы двойственности российской культуры и российского раскола, противостояния западников и славянофилов, локализма и авторитаризма [2], высокой ценности коллективизма (общинности, соборности) и атомизации общества и т.д. от Чаадаева до наших дней занимают умы российских обществоведов и публицистов. Многочисленные формы расколов и противостояний можно толковать как чрезмерное разнообразие на низших уровнях иерархии, препятствующее разнообразию на верхних уровнях иерархии и формированию действенных институтов.

Таким образом, к странам с неустойчивыми институтами на самых нижних иерархических уровнях, с одной стороны, относятся страны, находящиеся на ранних стадиях развития цивилизации (прежде всего, Африка южнее Сахары), а с другой стороны, развитые пограничные цивилизации (прежде всего, страны Латинской Америки и Россия). Для обозначения оппозиции стран с устоявшимися и неустоявшимися институтами нижних уровней иерархии мы предлагаем ввести понятия «холодные» и «теплые общества».

Холодные общества (наиболее близки к этой дефиниции западные страны и страны ЮВА) – это те общества, где договорились об общих правилах игры (неважно, как они называются – законы, обычаи, традиции, сакральные заповеди и т.д.) и более не нуждаются в налаживании личных отношений для разрешения стандартных ситуаций. Теплые общества – это те, где люди, наоборот, не

сумели договориться об общих правилах и вынуждены компенсировать отсутствие общих правил личными взаимоотношениями (в том числе коррупционного характера) или временными драконовскими правилами и виртуальной мистической связью каждого с вождем. Отсутствие действенного права вынуждает перманентно обращаться к его первоисточникам, в том числе представлениям о справедливости, поэтому справедливость, часто понимаемая как всеобщее равенство доходов и даже равное бесправие, занимает высокое место в шкале ценностей. И в то же время отсутствие регулятора справедливости (права, обычая и т.д.) очень часто ведет к большей несправедливости и большему имущественному расслоению, чем в теплых обществах. В настоящее время можно даже указать формальный экономический критерий выделения теплых обществ – значение коэффициента Джини $\geq 0,45$ (исключением из данного правила является лишь Гонконг с его специфической экономикой). Если попытаться сравнить эту оппозицию с классической оппозицией Запад vs Восток, то легко заметить, что оппозиция Запад vs Восток характеризует в первую очередь тип институтов, а оппозиция «холодные общества» vs «теплые общества» – скорее количество институтов и их устойчивость.

Из этих рассуждений вытекает, что экономические и политические институты российского общества текучи, неустойчивы, подвержены многочисленным перестройкам. Однако подобный тезис вступает в противоречие с высказанным многими исследователями тезисом о существовании жестких базисных структур российского общества (например, «Русская система» [20], институциональная матрица X [9] и др.). Чаще всего в эти базисные структуры включаются авторитарная система правления, централизованная редистрибутивная экономика, коллективистские традиции и т.д. Чтобы понять смысл возникшего противоречия, рассмотрим каждую из этих структур более подробно.

1. Авторитарная, или тоталитарная патерналистская власть как стержневая структура не только государства, но и всей жизни страны чаще всего называется главным инвариантом российской институциональной системы. Трудно спорить с этим утверждением. И все же попробуем.

Во-первых, легко заметить, что все исторические примеры, на которые опирается данный тезис, относятся к сельской и неграмотной России. В городской России (условно, начиная с 50–60-х гг. XX в.) сперва произошло значительное смягчение советской власти, а впоследствии и ее крах. Сформировавшуюся (или формирующуюся) постсоветскую власть вряд ли можно назвать либерально-демократической, но и от советского тоталитаризма и даже авторитаризма самодержавной монархии она тоже весьма далека. Таким образом, данный тезис имеет как цивилизационную, так и стадийную составляющие, которые в настоящий момент очень трудно разделить.

Во-вторых, сочетание четырех тесно связанных между собой условий:

- стремление любых властей увеличивать свои полномочия;
- потребность властей увеличивать свои полномочия при неспособности людей самостоятельно договориться между собой (или во всяком случае большая простота присвоения этих полномочий, чем попыток развить гражданские структуры);
- отсутствие институализированного сопротивления присвоению властями тех функций и полномочий, которым могли бы справиться неправительственные структуры, если бы они существовали и эффективно функционировали;

- подспудное или усвоенное на собственном опыте знание людей о своей неспособности договариваться друг с другом без помощи властей приводит к образованию авторитарной власти, независимо от существования прежних авторитарных режимов и их традиций.

Таким образом, источниками авторитаризма в России являются не только (а может быть, и не столько) зависимость от пройденного пути и культурные традиции, но в значительной степени самостоятельный механизм, порождающий новый авторитаризм, более или менее независимый от предыдущего³. Подтверждением тому служит уже упоминавшееся разнообразие форм российской авторитарной власти, принципиально отличающее Россию от стран Востока (прежде всего, Китая), в каждом цикле воспроизводящих близкие или даже практически те же самые институты авторитарной власти. Отметим, что разнообразие форм российского авторитаризма сочеталось (и сочетается) с таким же разнообразием институций его сдерживающих; городские вече, право отъезда бояр и дворян, выборные земские учреждения, Боярская дума, Земские соборы, местничество, дворянские собрания, Государственная дума и т.д. появлялись и исчезали из русской истории, то сдерживали и ограничивали самодержавие, то, наоборот, укрепляли его, становились проводниками его политики. Впечатление особой мощи авторитарной власти в России, как нам представляется, создается более не ее реальной силой, усредненной во времени, а слабостью и неустойчивостью иных институций. Сильная воля и жестокость главных российских тиранов (прежде всего, Ивана Грозного, Петра Первого, Ленина и Сталина) могли поломать или поставить себе на службу слабые институты, ограничивающие их власть, но на месте старых ограничителей неизменно вырастали новые, столь же непрочные и неукоренные в истории.

2. Нерыночная централизованная экономика. Всеобщей мировой тенденцией последних десятилетий является переход от редистрибутивных экономик к рыночным или по крайней мере резкое увеличение доли рыночного сектора даже в странах с давней традицией централизованных экономик. Россия не является исключением из этого правила; наблюдающийся в самые последние годы рост государственного вмешательства одновременно сопровождается различными экономическими новациями либерального направления.

На наш взгляд, в этом процессе важную роль играет смена традиционных типов потребления на современный. В самом грубом приближении потребности традиционного общества сводились к ограниченному набору однотипных благ для массового потребления низших сословий и эксклюзивным благам для престижного потребления элиты [28]. Производство и обмен и тех и других благ в традиционных обществах могли обеспечиваться как при рыночной, так и при централизованной экономике. Основным ограничением возможностей централизованного товарообмена стало не столько расширение списка потребляемых товаров или количества ингредиентов и инструментов при их производстве, сколько индивидуализация потребления широкими слоями населения и стохастические изменения их вкусов – влияние моды. Точнее, критическим ограничением возможностей редистрибутивной экономики стало именно сочетание этих процессов. Непредсказуемые, стохастически меняющиеся вкусы потребителей препятствуют долгосрочному планированию производства и распределения товаров, но не снижают

³ Как показывают социологические опросы, наибольшего согласия российские граждане достигают при требовании большего порядка, причем не определенного порядка (представления о правильном порядке принципиально расходятся у разных групп населения), а порядка вообще.

эффективности адаптивного механизма рыночной конкуренции. Напротив, именно при сочетании индивидуальности выбора и моды в наибольшей степени проявляются преимущества рыночной экономики. В самом деле если, бы все люди слепо следовали моде, то самая мощная корпорация (в том числе государственная) с наибольшими возможностями рекламирования своих товаров и формирования моды легко вытеснила бы конкурентов. Наоборот, если бы выбор каждого человека был бы строго индивидуален, то существовала бы принципиальная возможность оценить распределение людей по типам предпочтений и планировать выпуск товаров в соответствии с этим распределением. Таким образом, сохраняющейся приверженности значительной части населения России к централизованной государственной экономике противостоит ее неэффективность в современном мире.

3. Как неоднократно отмечалось, нынешняя атомизация российского общества, полное отсутствие соседских общин ставит под сомнение традицию считать российское общество коллективистским, соборным и общинным. Нам представляется, что между приписываемыми народу коллективизмом, или общинностью (и ее высоким местом в иерархии ценностей), и нынешней атомизацией нет глубокого противоречия. При сопоставлении с западными обществами сегодня мы достаточно отчетливо видим три компоненты структуры российского общества: первая компонента – личные отношения вместо формальных в стандартных ситуациях, вторая компонента – неумение договариваться между собой для решения более сложных проблем, отсутствие гражданского общества и третья компонента – несамостоятельность, привычка подчиняться и полагаться на власть, сочетающаяся с (или даже включающая в себя) недоверием к власти и стремлением ее обмануть.

Ранее в эпоху жестких авторитарных режимов места для второй компоненты, на котором могла проявиться неспособность общества к самоорганизации, просто не было; первая и третья непосредственно смыкались, даже не в стык, а в нахлест, что создавало иллюзию особого коллективизма. Мне представляется, что легальный коллективизм и противостоящий ему нелегальный и оппозиционный, оба вместе, были во многом порождением полной несвободы, следствием пересечения полей первой и третьей компонент. Когда между ними образовался зазор, обнажилась пустота, и в ней стала явственно видна разобщенность российского общества, дотоле замаскированная как самим тотальным контролем, так и специфическими формами противодействия ему. Вместе с этим отсутствие как государственной поддержки, так и гражданских структур заставляет людей преодолевать иждивенческие стереотипы; способности людей к самостоятельным действиям (зачастую противозаконным) оказались много выше, чем полагали апологеты коллективистской природы российского общества. Весьма характерно, что при различных опросах люди выбирают для самохарактеристики то образ несамостоятельных, нуждающихся в опеке патерналистов [29], то, наоборот, стремятся предстать Генри Фордами [12; 27].

Поэтому если искать самые устойчивые инварианты институциональной системы российского общества, сохраняющие силу до настоящего времени, то, наш взгляд, прежде всего следует обратить внимание на другие черты, связанные с ее разреженностью и неустойчивостью и также неоднократно описанные в литературе:

- подмену общих правил игры личными взаимоотношениями;
- массовое неисполнение законов как подданными, так и властями (в том числе неуважение к понятию собственности и просто воровство);
- дурные законы, часто являющиеся даже не законами, а угрозами и пожеланиями;

- недоверие к любой власти, кроме самой высшей (недоверие к промежуточным инстанциям, усиленное неприятие любой явной власти, отличной от власти центральной [5]);
- коррупция и широкое распространение теневой экономики.

В подтверждение этого перечня можно привести известные слова Салтыкова-Щедрина о том, что «суровость законов российских смягчается необязательностью их исполнения» и не менее известные слова Герцена, что «русский, какого бы звания он ни был, обходит или нарушает закон всюду, где это можно сделать безнаказанно; совершенно так же поступает и правительство».

Поэтому нет оснований утверждать, что российское общество безоговорочно принимало институты авторитарной власти и не сопротивлялось наступлению на свои права – сопротивление постоянно существовало, но оно принимало формы, ведущие не к демократии, а к анархии и хаосу. Иными словами, основной альтернативой институтам авторитаризма выступали не демократические институты, слабые и неустойчивые, а различные теневые антиинституты, не только смягчающие практику применения жестоких законов, но и разрушающие самое функционирование любых общественных и государственных институтов, самые нижние уровни иерархии институциональной системы. Поддержание основных правил игры и выстраивание институтов верхних уровней в этих условиях осуществлялось драконовскими мерами, в том числе изданием жестоких указов, буквальное и неуклонное исполнение которых было в принципе невозможно. Например, в петровских «Воинских артикулах» смертная казнь предусматривалась в 200 случаях, однако, несмотря на жестокость правления Петра I, в большей части случаев «угроза смерти была мнимой угрозой, исполнение которой не предполагалось и самим законодателем в момент издания закона» [15, с. 26]. Естественно, что издание подобных правил в конечном счете ведет к еще худшему исполнению законов и еще большей коррупции. Кроме того, вполне очевидно, что подобные законодательство и судопроизводство не достигают своей основной цели – воспитания законопослушности и сокращения уровня преступности; неустойчивость правовых норм, несоразмерно жестокие наказания и произвольные помилования, неизбежные при слишком суровой норме, в равной мере противоречат принципу неотвратимости наказания и не способствуют воспитанию правового сознания.

Частично слабость и разреженность институциональной системы объясняет даже самые «авторитаристские» черты российского общества – несамостоятельность людей и особое почтение к высшей власти. Неэффективность или отсутствие легальных, формализованных средств защиты заставляет людей либо искать обходные пути, предоставляемые антиинститутами, и обращаться в качестве клиентов к тем, кто особо в этом преуспел, либо апеллировать к самому источнику власти, имеющему право отменять законы или выводить конкретных людей из-под их юрисдикции. Очень часто в сложных ситуациях люди одновременно прибегают ко всем стратегиям сразу – от обращения в суд и даже попыток организации гражданского протеста до взяток, обращения к «патронам» и нижайших прошений, обращенных к высшей власти. Как нам представляется, подобные стратегии, зачастую оправдывающие себя, являются хорошими иллюстрациями к нашему тезису о чрезмерном разнообразии на самых низших уровнях иерархии институтов и их слабости.

В России сплошь и рядом коррупция, антиинститут, с одной стороны, разрушающий системы политической и экономической власти, с другой стороны, сглаживающий противоречия между однозначным суровым законом и многогран-

ной практикой, превращается в способ формализации разрешения проблем, возникающих в стандартных ситуациях. Взятка более или менее фиксированного размера снимает необходимость налаживания личных отношений в каждой отдельной ситуации и выступает в качестве заменителя формализованного права.

При этом следует отметить, что младшее поколение, выросшее после советской власти, как правило, демонстрирует большую самостоятельность, чем старшее. Однако правовые представления, на которых базируется их самостоятельность, многослойны, они включают в себя как формальные нормы действующих российских законов и нормы, заимствованные из США и Европы без участия власти, так и личные взаимоотношения, отношения клиента и патрона, институционализированные и неинституционализированные взятки и даже апелляции к высшей власти. В лучшем случае этот конгломерат можно считать переходным этапом к некой будущей российской системе институтов, а в худшем – воспроизводством чрезмерного разнообразия институтов на низших уровнях иерархии, препятствующим разнообразию на верхних уровнях иерархии и формированию действенных институтов.

Подводя итоги сказанному, мы склоняемся к выводу, что система институтов, складывающаяся в России, прежде всего:

- умеренно-авторитарная власть;
- рыночная экономика с обширным, но бессистемным вмешательством государства;
- отсутствие гражданского общества;
- широкое распространение теневой экономики и коррупции,

вполне отвечает современному состоянию российского общества, и вряд ли можно ждать существенных продвижений в выращивании новых эффективных институтов в ближайшем будущем. Более того, если под иными, даже самыми демократическими лозунгами к власти придет новая элита и попытается проводить в жизнь свои реформы, то, по-видимому, через некоторое время восстановится прежняя ситуация.

Разумеется, трудности выращивания эффективных институтов современного общества в России ни в коем случае не являются основанием для прекращения усилий – все общества, даже с самыми устойчивыми институтами, некогда проходили периоды институционального хаоса и становления своих институтов и возвращались в подобное состояние в эпохи институциональных революций. Но при этом следует иметь в виду, что нет оснований рассчитывать на быстрый успех.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артемова О.Ю. Личность и социальные нормы в раннепервобытной общине. М., 1987.
2. Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта. М., 1991. Т. 1, 2.
3. Бир С. Кибернетика и управление производством. М.: Наука, 1965.
4. Бир С. Мозг фирмы. М.: Радио и связь, 1993.
5. Блюм А. О политической системе в России после путинских реформ // Неприкосновенный запас. 2004. № 6 (38).
6. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
7. Кабо В.Р. Первобытная доземледельческая община. М., 1986.
8. Кастальди К., Доси Дж. Тиски истории и возможности для новизны: некоторые результаты и открытые вопросы, связанные с зависимостью от предшествующей траектории развития в экономических процессах // Экономический вестник Ростовского университета. 2005. Т. 3. № 2.
9. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск, 2001.
10. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

11. *Кортаев А.В.* Объективные социологические законы и субъективный фактор // Альманах «Время мира». Новосибирск, 2000. Вып. 1.
12. *Кутковец Т., Клямкин И.* Нормальные люди в ненормальной стране // Московские новости. 2002. № 25. 3 июля.
13. *Люри Д.И.* Развитие ресурсопользования и экологические кризисы. М.: Дельта, 1997.
14. *Маслов С.Ю.* Асимметрия познавательных механизмов и ее следствия // Семиотика и информатика. М.: ВИНТИ, 1983.
15. *Миронов Б.Н.* Социальная история России. СПб.: Дмитрий Буланин, 2003. Т. 1, 2.
16. *Назаретян А.П.* Цивилизационные кризисы в контексте универсальной истории. М.: Мир, 2004.
17. *Нефедов С.А.* О теории демографических циклов // Экономическая история. Обзорные / Под ред. Л.И. Бородкина. М., 2002. Вып. 8.
18. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
19. *Петров В.М., Гамбурцев А.Г.* Стилиевая ориентация искусства и социально-политического климата общества // Атлас временных вариаций природных, антропогенных и социальных процессов. М.: Научный мир, 1998.
20. *Пивоваров Ю.С., Фурсов А.И.* «Русская система» как попытка понимания русской истории // Полис. 2001. № 4.
21. *Полтерович В.М.* Трансплантация институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
22. *Прусаков Д.Б.* Природа и человек в Древнем Египте. М.: Моск. лицей, 1999.
23. *Седов Е.А.* Информационно-энтропийные свойства социальных систем // ОНС. 1995. № 3.
24. *Седов Е.А.* Информационные критерии упорядоченности и сложности организации структуры систем // Системная концепция информационных процессов. М., 1988. № 3.
25. *Сухарев М.В.* Социальные антиинституты // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5.
26. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
27. *Цирель С.В.* Русские европейцы между «казаться» и «быть» // <http://www.liberal.ru/sitan.asp?Num=299>.
28. *Цирель С.В.* Рыночная экономика и типы потребления // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.
29. *Шабанова М.* Социология свободы: Трансформирующееся общество / Моск. обществ. науч. фонд; Отв. ред. Т.И. Заславская. М., 2000.
30. *Шемякин Я.Г.* Европа и Латинская Америка. Взаимодействие цивилизаций в контексте всемирной истории. М.: Наука, 2001.
31. *Шемякин Я.Г., Шемякина О.Д.* Россия – Евразия: специфика формообразования в цивилизационном пограничье. Ст. 1 // ОНС. 2004. № 4.
32. *Эшби У.* Введение в кибернетику. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1959.
33. *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
34. *David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.
35. *David P.A.* Path dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics // Technology and the Wealth of Nations / Ed. by D. Foray, C. Freeman. L.: Pinter Publishers, 1993.
36. *David P.A.* Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History // Economic History and the Modern Economist / Ed. by W.N. Parker. N.Y.: Basil Blackwell, 1986.
37. *Dietrich M.* Transaction Cost Economics and Beyond: towards a new economics of the firm. L.: Routledge, 1994.
38. *Lardner J.* Fast Forward. N.Y.: W.W. Norton, 1987.
39. *Liebowitz S.J.* Rethinking the Network Economy. N.Y.: AMACOM, 2002.
40. *Margolis S.E., Liebowitz S.J.* Path Dependence // The New Palgrave Dictionary of Economics and Law. Ed. by P. Newman. L.: Macmillan, 1998.
41. *Puffert D.J.* The Standardization of Track Gauge on North American Railways, 1830–1890 // Journal of Economic History. 2000. V. 60.

РЕЛИГИОЗНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК ФАКТОР ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

В.В. ЛИПОВ

*кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный экономический университет,
кафедра международной экономики и менеджмента ВЭД (Украина)*

*Эмблемой первых пятнадцати лет третьей волны демократизации
вполне могло бы быть распятие, наложенное на изображение доллара.
С. Хантингтон*

Результаты экономических реформ последнего десятилетия XX в. со всей наглядностью продемонстрировали ошибочность представлений о возможности быстрого заимствования либеральной модели хозяйствования. Среди ученых получает признание необходимость учета в процессе трансформации экономик особенностей сложившейся ранее институциональной среды. Происходит переход от упрощенного деления экономических систем на капиталистические и социалистические к более детальной классификации институциональной составляющей социально-экономических моделей (СЭМ).

Социально-экономическая модель – комплекс институтов, определяющих характер социальной и хозяйственной системы, механизмы, обеспечивающие их дееспособность, единство правил, норм и обычаев хозяйствования, форм взаимодействия субъектов хозяйственной жизни, регулирование хозяйственного порядка и хозяйственных процессов со стороны государства. Институциональная структура СЭМ включает ценностный уровень, а также уровни идеологических, правовых, политических институтов. основополагающее значение в формировании институтов СЭМ играют ценностные ориентиры. Под ценностями мы понимаем стабильные, объективированные, субъективно-психологические регулятивные внутренние отношения личности, определяющие ее мировоззрение, нацеленность и характер хозяйственной активности. Ценностные ориентации представляют целостную иерархическую систему, составными частями которой являются праценности первобытного общества как основа этносных ценностей, индивидуальные эстетические, индивидуально-коллективные моральные, групповые правовые, политические и религиозные, интегративные экзистенциальные и художественные ценности [11, с. 66–67].

К основным социально-экономическим моделям современности относят англосаксонскую либеральную (протестантский капитализм), обобщенную западноевропейскую социал-демократическую (континентальную) модель (католико-протестантский капитализм), дальневосточную патриархально-корпоративную (конфуцианский капитализм), мусульманскую авторитарную.

Безусловно, в рамках каждой из перечисленных моделей можно выделить существенные отличия между отдельными странами и группами стран. Так, *континентальная модель* включает *шведское «государство всеобщего благосостояния»*, *немецкое социальное рыночное хозяйство*, *французский дирижизм*, *итальянский кооперативизм*. Существенные отличия имеются между социально-экономическими моделями стран Юго-Восточной Азии. Мусульманская авторитарная модель в наиболее выраженном виде принята лишь в нескольких странах Среднего Востока.

Особенности ландшафта, природно-климатических условий, религиозных представлений, исторического пути развития оказывают определяющее влияние на формирование национальных культур. Оно проявляется в специфике социально-экономических моделей. При этом религиозные ценности выступают в роли связующего звена между природной и социокультурной составляющей хозяйственной среды. Нидерландский ученый Г. Хофстед исследовал особенности деловых культур 70 стран мира. Национальные культуры в его исследовании сравниваются по *степени индивидуализма*, *дистанции по отношению к власти* (параметр, который соотносится с понятиями демократизм – авторитаризм), *предотвращения неопределенности* (характеристика, близкая понятию «традиционализм»), *степени мужественности или женственности*. **Соотношение индивидуализма и коллективизма** – склонность к восприятию личностью себя как индивидуальности или как части группы. **Дистанция власти** – степень неравенства в распределении власти в обществе или организации, которая воспринимается членами общества как нормальная и сама собой разумеющаяся. **Мужественность** – приверженность общества таким ценностям, как рекорды, героизм, упорство в достижении цели, материальный успех. **Женственность** – приверженность таким ценностям, как выстраивание ровных отношений, склонность к компромиссам, скромность, забота о ближнем, уют, качество жизни. **Избежание неопределенности** – характеристика социально-экономического поведения, отражающая допустимую степень социальной нестабильности и двусмысленности, воспринимаемые в данной культуре как нормальные, при которых члены общества чувствуют себя комфортно [22]. Использование результатов этого исследования позволяет сформировать представление о специфике ценностных составляющих соответствующих СЭМ.

Страны мира сгруппированы нами в табл. 1 в соответствии с преобладающей СЭМ. В таблице также представлены данные о доминирующих в отдельных странах религиозных конфессиях. Это позволяет проследить связь между религиозными ценностями, особенностями национальной деловой культуры и соответствующими СЭМ. **Жирным шрифтом** выделены показатели, по которым прослеживается близость между всеми странами соответствующей СЭМ. *Курсивом* – показатели и страны, по которым имеются существенные расхождения. **Жирным курсивом** – страны, социально-экономические модели которых признаны в качестве основных для соответствующих групп стран.

Анализ представленных в таблице данных свидетельствует о тесной взаимосвязи между моделью социально-экономического устройства общества и преобладающей религиозной конфессией. Ценностная составляющая религиозного мировоззрения оказывает значительное влияние на социально-экономическую жизнь общества, становление особенностей национальной хозяйственной традиции. Религия овладевает иррациональным уровнем человеческого познания. Она объединяет людей верой и переживаниями недоступного познанию. Классическим примером религиозного подхода к освещению ценностного сознания может послужить работа Н. Лосского «Ценность и бытие. Бог и Царство Божие как основа ценностей» [12].

**Религиозные конфессии, ценностные характеристики национальных культур
(по Г. Хофстеду) и социально-экономические модели**

Страна	Дистанция власти	Предотвраще- ние неопреде- ленности	Индивидуа- лизм	Мужествен- ность / жен- ственность
Англосаксонская либеральная (протестантская) модель				
Англия П	35	35	89	66
Австралия П + К	36	51	90	61
Канада К + П	39	48	80	52
Новая Зеландия П	22	49	79	58
США П + К	40	46	91	62
ЮАР П + К	49	49	65	63
Ямайка П	45	13	39	68
Западноевропейская (континентальная) социал-демократическая модель				
Североевропейский вариант СЭМ				
Дания П	18	23	74	16
Норвегия П	31	50	69	8
Финляндия П	33	59	63	26
Швеция П	31	29	71	5
Центральноевропейский вариант СЭМ				
Германия К + П	35	65	67	66
Австрия К	11	70	55	79
Бельгия К	65	94	75	54
Ирландия К	28	35	70	68
Нидерланды К + П	38	53	80	14
Швейцария К + П	34	58	68	70
Южноевропейский вариант СЭМ				
Испания К	57	86	51	42
Италия К	50	75	76	70
Португалия К	63	104	27	31
Франция К	68	86	71	43
Православный вариант СЭМ				
Греция Прав.	60	112	35	57
Россия Прав.	93	95	39	59
Югославия Прав., К, П, М	76	88	27	21
СЭМ государства Израиль				
Израиль Иуд.	13	81	54	47
Дальневосточная патриархально-корпоративная (конфуцианская) модель				
Гонконг Конф.	68	29	25	57
Китай Конф., Б, М, Д	63	86	23	54
Сингапур Конф., Д, М	74	8	20	48
Тайвань Конф., Б, Д	58	69	17	45
Япония Конф., С, Б	54	92	46	95
СЭМ стран Южной Азии				
Индия И, М	77	40	48	56
Таиланд Б	64	64	20	34

Окончание табл.

Страна	Дистанция власти	Предотвраще- ние неопреде- ленности	Индивидуа- лизм	Мужествен- ность / жен- ственность
Филиппины К, П, М	94	44	32	64
Мусульманские страны (исламская модель)				
Индонезия М	78	48	14	46
Иран М	58	59	41	43
Малайзия М, Б, И	104	36	26	50
Пакистан М	55	70	14	50
Турция М	66	85	37	45
Страны Латинской Америки в сравнении с католической Испанией				
Испания К	57	86	51	42
Аргентина К	49	86	46	56
Бразилия К	69	76	38	49
Венесуэла К	81	76	12	73
Колумбия К	67	80	13	64
Коста-Рика К + П	35	86	15	21
Мексика К	81	82	30	69
Перу К	64	87	16	42
Уругвай К	61	100	36	38
Чили К + П	63	86	23	28
Эквадор К	78	67	8	63

Примечания: Б – буддисты; И – индуисты; Иуд. – иудеи; Д – даосисты; К – католики; Конф. – конфуцианцы; М – мусульмане; Прав. – православные; П – протестанты; С – синтоисты.

В чем состоят истоки устойчивости, жизнеспособности и влиятельности религиозного менталитета? Каким образом духовно-ценностные и практические установки вероучения влияют на характер трудовой ментальности прихожан? Как соотносится хозяйственная, трудовая религиозная этика с требованиями развития рыночной системы хозяйствования, глобализацией экономической жизни, формированием основ постэкономической системы хозяйствования? Есть ли, а если да, то в чем состоят те хозяйственные и трудовые ценности религиозного менталитета, на которые можно и нужно опираться в процессе развития национальной экономической системы? Как соотносятся религиозные ценности с теми ценностными ориентирами хозяйственной деятельности человека, которые обеспечивают успешное формирование и развитие предпосылок перехода к постэкономической стадии развития, опережающего типа развития экономики? Ответы на эти вопросы могут и должны оказать содействие преодолению кризисных явлений в экономике, обеспечению успешного развития.

Духовные ценности личности в значительной мере определяют ее жизненные установки, склонности, привычки, характер взаимоотношений с окружающей социальной средой. Религиозный менталитет формируется в процессе социализации личности как результат формулирования индивидом ценностной системы мировосприятия. Его особенность состоит в надындивидуальном, не критическом, основанном на вере характере убеждений. В нем содержится отраженный в религиозном учении исторический опыт национального бытия. Мас-

совость, всеохватность, историчность, трансцендентальность позволяют говорить о существовании своеобразного подсознательного культурного эргерона. Это духовное единство в значительной степени влияет на особенности хозяйственной деятельности. Итак, в чем состоит специфичность влияния мировых религий на характер хозяйствования?

Объединяя людей не знаниями и способом мышления, а верой и переживаниями недоступного познанию, религия овладевает иррациональным уровнем человеческого сознания. Любая вера в своих представлениях о ценностях претендует на абсолютную истинность. Одновременно, в отличие от всех других форм ценностного сознания, религия дает ценностное осмысление всему сущему. Как обобщенное проявление национальной культуры религиозные ценности усваиваются и передаются от поколения к следующему поколению в процессе повседневного, прежде всего семейного бытия людей. Они оказывают непосредственное влияние на характер этого бытия и лишь постепенно, частично, на протяжении значительных промежутков времени, времени смены поколений (не потому ли Моисей водил сорок лет народ Израилев по пустыне), изменяясь под влиянием внешних обстоятельств народного бытия. Эмоциональная сила и беспредельность религиозной символизации оказывает содействие преобразованию многих категорий религиозной ценностной системы в понятие светского ценностного сознания, которые теряют всякое мистическое содержание. Мировоззренческие ценности религиозных конфессий оказывают значительное как прямое, так и опосредствованное влияние на характер, нацеленность, интенсивность, социальную наполненность хозяйственной активности своих прихожан.

Глубокий анализ влияния религиозных ценностей на хозяйственную жизнь общества содержится в таких работах М. Вебера, как «Хозяйственная этика мировых религий», «Протестантская этика и дух капитализма» [3; 4].

Свою задачу ученый видит в выявлении «психологических и прагматических религиозных связей, в которых коренятся практические импульсы к действию» [4, с. 43]. М. Вебер отмечает, что внешне подобные формы экономической организации могут быть связаны с очень разными по своему характеру этическими системами. Это своеобразие оказывает различное влияние на развитие общества. Религиозная обусловленность хозяйственного поведения превращается в один из основных детерминантов хозяйственной этики. В свою очередь, особенности религиозных мировоззренческих систем формируются под влиянием географических, социальных, политических, национальных и экономических факторов.

М. Вебер утверждает, что принадлежность к конкретным пластам общества определяет общность взглядов на религию, независимо от конфессиональных особенностей последней. К основным социальным группам ученый относит интеллектуалов, духовенство, политическое чиновничество, группы, связанные с военным делом, крестьянство и бюргерство. В зависимости от того, которая из этих социальных страт, выражая присущую ей систему ценностных отношений, влияла на развитие той или другой религиозной мировоззренческой концепции, формировались специфические особенности конкретных религиозных систем и в результате их отношение к хозяйственной деятельности человека.

М. Вебер подразделяет мировые религии по способу отношения к «миру» на три обобщенных типа. Каждый из этих типов дает свою установку, направление социального действия, образ и стиль хозяйственной жизни верующих. Буддизму и индуизму присущ отход от мира. Конфуцианство – это религия приспособ-

собления к миру. Для иудаизма, христианства и мусульманства характерно стремление к овладению миром.

Закономерным результатом противоположного видения взаимосвязей общества и личности становятся расхождения в понимании сущности хозяйственной деятельности человека, характера рыночных отношений в обществе, собственности, роли и места конкуренции в развитии и функционировании хозяйственной системы, всего общественного механизма. Если с точки зрения великих азиатских религий частная собственность и конкуренция в хозяйственной жизни способны лишь вносить раздор, нелады, то в западном менталитете противоборство, состязательность берет свои истоки еще во времена древнегреческой цивилизации. И хотя Библия осуждает неразумные соревнования (см.: Тим. 2.23; Тит. 3.9) уже сам факт признания самоценности личности содержит в себе предпосылки столкновения интересов отдельных индивидов, противоборство интересов личности и общества. Создаются условия для религиозной легализации и легитимизации конкуренции в сфере хозяйствования. А вместе с нею достигается понимание проблемы укрепления конкурентоспособности субъектов, которые задействованы в хозяйственной сфере. Настоящим манифестом христианского видения проблемы становления конкурентоспособности личности в условиях развития рыночной экономической системы могут служить эссе Б. Франклина (1706–1790) «Путь к благосостоянию» [19, с. 97–103], «Совет молодому торговцу» [там же, с. 82–83]. Собственность выступает тем социальным элементом, который позволяет индивиду проявить свои способности в хозяйственной сфере в полной мере.

Говоря об определяющем влиянии на развитие мировых религий Азии интеллектуалов, отличавшихся аристократическим, абстрактным постижением мира, М. Вебер отмечает: «Иррациональные элементы в рационализации действительности и стали тем прибежищем, куда была отнесенная неустраняемая тяга интеллектуализма к обладанию запредельными ценностями, которая становилась тем сильнее, чем больше мир казался им лишенным этих ценностей... Для них высшим и последним доступным людям религиозным благом было созерцание – возможность войти в сферу глубокого блаженного покоя и неподвижности единого начала; все остальные религиозные состояния представлялись им в лучшем случае лишь суррогатом, имеющим относительную ценность. Для отношения религии к жизни, в том числе к хозяйству, это имело далеко идущие последствия...» [4, с. 56–57]. Высшая ценность для этих религий содержится не в жизненном процессе как таковом, а в приобретении совершенства.

Признавая ценность деятельности, труда как формы проявления человеческой природы, религия нацеливает человека на выполнение традиционных обязанностей своей касты, при этом не полезность деятельности рассматривается основанием для ее осуществления, а ее моральная сторона. «Исключительная вовлеченность кастовой системы в “экономическую” сферу – это, если угодно, уже та незащищенность собственности, о которой раньше шла речь, – пишет Л. Дюмон, – Однако она лишь частичное проявление того, о чем можно только догадываться. Весьма похоже, что Макс Вебер был прав, когда видел особую связь между занятием коммерцией и некоторыми сектами, в особенности джайнизмом, и замечал, что экономическая история в этом смысле оказывается в подчинении у истории религиозных ересей...» [7, с. 190].

Поощряется деятельность, осуществляемая бескорыстно, бесстрастно. «Действия осуществлять, привязанность к ним оставив». Отказ от заинтересованности, бескорыстие придает каждому действию характер богослужения. Собствен-

ником не может считаться не только отдельный человек, но и государство. Человек должен придерживаться естественного образа жизни, удовлетворяясь наиболее необходимым. В результате труд исключается из системы религиозных ценностей. «Не подлежит сомнению, – пишет Г. Мюрдаль, – что добиться постоянного успеха в сельском хозяйстве в Южной Азии возможно лишь в случае, когда традиционное отвращение к настойчивому физическому труду, и в особенности к труду в качестве наемного работника, будет изъято из экономической системы и сознания людей» [14, с. 186].

Отличительная особенность буддизма состоит в признании материальных благ в качестве естественного вознаграждения за праведность, однако злоупотребления ими грозит потерей в грядущей жизни нынешнего благополучия. Одновременно поддерживается сдержанно-отрицательное отношение к торговцу или предпринимателю. Все это ведет к невозможности формирования на основе буддизма, как и индуизма, хозяйственной системы, нацеленной на производство с последующей продажей материальных благ. Шведский ученый пишет, что народные массы стран Южной Азии «приучены ждать или требовать, предъявлять требования правительству, не проявляя при этом особой готовности изменить привычный уклад своей жизни. А это не способствует экономическому развитию, так как цель планирования в отсталой и бедной стране состоит в том, чтобы добиться от народа рационализации привычного образа жизни и, в частности, побудить его к более упорному и целеустремленному труду для улучшения своей собственной судьбы» [там же, с. 176].

Автор «Азиатской драмы» дал развернутую картину дестимулирующего влияния религиозных установок на хозяйственную активность общества, усматривая именно в них источник экономической отсталости, бедности богатого на культурные традиции региона планеты. «...Мюрдаль начинает анализ причин застойности обществ стран Южной Азии с религии, считая ее ритуализованным и стратифицированным комплексом высоко эмоциональных убеждений и оценок, которые санкционируют святость, запреты и неизменность унаследованных общественных институтов и порядков, образ жизни, взгляды и обычаи, – пишет Л. Асланов. – Религия действует как огромная сила социальной инерции» [1, с. 17].

«Политическое чиновничество, – пишет М. Вебер, – относилось с недоверием ко всем индивидуальным поискам спасения, так же, как и созданию свободных сообществ, видя в них попытку отказаться от послушания государственным учреждениям; не доверяло оно и конкурирующему с ним учреждению священнослужителей... Религиозный долг сводился для чиновничества просто к служебным или социальным функциям государственных подданных или представителей того или иного сословия: ритуал соответствовал правилам, поэтому там, где религия определялась чиновничеством, она принимала ритуализованный характер» [4, с. 57].

Конфуцианство является наиболее ярким примером государственной религии. «Конфуцианство, – полагал М. Вебер, – по отсутствию всякой метафизики и обычных проявлений религиозности настолько рационально, что находится на грани того, что вообще может именоваться “религиозной этикой”, и настолько трезво в смысле отказа от всех неутилитарных мерок, как ни одна другая этическая система... Вместе с тем, оно резко отличается от всех видов практического рационализма Запада, несмотря на ряд действительных и мнимых аналогий» [4, с. 66]. Приверженность идеологии государственной бюрократии правилам вполне закономерна. Интерес представляет механизм их осуществления: «При

осуществлении Правил ценным является достижение единства через разномыслие. Именно этим и был прекрасен Дао-Путь первых повелителей. Малые и большие дела они вершили, исходя из этого принципа. Однако когда встречались неосуществимые дела, они, владея этим принципом достижения единства через разномыслие, добивались такого единства. Но невозможно достичь такого единства вне рамок Правил» [17, с. 304]. Причем ограничения существуют не только для подчиненных: «Если правитель ведет себя правильно, то дела идут без приказов. Если же правитель ведет себя неправильно, то народ не будет повиноваться, сколько бы приказов ни издавалось» [там же, с. 389]. Интересы семьи, рода во многих случаях имеют приоритет перед интересами государства: «Прямые люди моего дана отличаются от ваших, отцы укрывают детей, дети укрывают отцов – в этом именно и заключается прямота» [там же, с. 391].

Признавая ценность труда, Конфуций ратовал за добросовестное отношение к делу, за бережливость. Показательно его отношение к богатству: «В государстве, где царит Дао-Путь, стыдно быть бедным и незнатным. В государстве, лишенном Дао-Пути, стыдно быть богатым и знатным» [там же, с. 360]; «Если у народа будет достаток, то разве может не хватать правителю? А если у народа не будет достатка, то разве может хватать правителю?» [там же, с. 384].

В конфуцианстве мы находим истоки отрицательного отношения к конкуренции: «Благородный муж ни в чем не соперничает. И если необходимо, то только в стрельбе из лука. Вежливо уступая дорогу, он с приветствиями поднимается в зал [для стрельбы], а когда сходит, то выпивает чарку вина. Такое соперничество для благородных людей» [там же, с. 318]. Неоднозначность взглядов на конкуренцию, а стало быть, и на обеспечение конкурентоспособности субъектов экономической деятельности в современном конфуцианстве подчеркивает С. Хантингтон. Он так описывает взгляды на эту проблему политического лидера Сингапура Ли Кван Еу: «По его убеждению, американцы верят в “многопартийность, противоречия, дискуссии здравый дискурс, конфликт – и что из конфликта вышло просвещение... [Но] рынок идей, вместо создания гармоничного просвещения, время от времени порождает мятежи и кровопролитие”». Политическая конкуренция «не является собственным путем для японцев, китайцев и вообще азиатских культур. Она ведет к противоречиям и замешательству». Политика соперничества в особенности неприемлемая для такого многонационального общества, как Сингапур, и в Сингапуре, по мнению Ли, «никто не имеет права снять меня» [6, с. 30].

Следствием добропорядочности и усердия является не нахождение рая после смерти, но длинная жизнь и добрая память после смерти.

В хозяйственной деятельности потребности восприятия и включения позитивного наследия других культур удовлетворяются через механизм «переваривания», «китаизации» (хуаси). Способность человека к обучению и саморазвитию рассматривается как главный критерий социального достоинства.

Рациональная этика, прагматизм, активное деятельное начало составляют хозяйственный потенциал конфуцианства. Здравый смысл руководит деятельностью конфуцианца, как и пуританина. Но если трезвость отношения к жизни последнего прибавляет ему энтузиазм поиска своего собственного пути в жизни, вся жизнь конфуцианца опутана церемониальными оковами. Ритуал везде сопровождал человека, определяет всю его деятельность, жизнь. Обрядность, ритуальность заняла место религии. В нем состоит «обязанность», «нравственность», «справедливость». Семейный или родственный характер предприятий,

которые руководимы не по законам рынка, а по правилам церемониала, лишь укрепляет традиционный характер хозяйства. Ритуализированный способ управления экономикой превращается в тормоз его развития.

В отличие от протестантизма, который требовал рациональной власти над миром, его преобразования, конфуцианский рационализм отстаивает сформированный в Китае образ жизни, образ «справедливости», который необходимо надлежащим образом поддерживать.

«...Пример современного развития стран, принадлежащих к различным типам восточноазиатской цивилизации, – прежде всего Японии, Сингапура, Южной Кореи, а также Тайваня (так называемых “малых тигров”), ныне и Китая, – пишет М. Титаренко, – ярко демонстрирует, что основой модернизации традиционного общества может быть не просто заимствование западных ценностей, но и синтез принципов западной технократической культуры с восточными духовными традициями, при сохранении национальной культурной идентичности и цивилизационной самобытности. Опыт восточноазиатских стран открыл альтернативный путь современного прогрессивного развития, новый путь модернизации» [18, с. 11–12]. И далее: «Конфуцианский подход к разработке стратегии экономического развития заключается в трактовке человеческих ресурсов как решающего фактора экономического прогресса» [там же, с. 12]. Успех экономических преобразований в странах ЮВА в значительной мере опирается на религиозный менталитет конфуцианства, оказавшийся созвучным ценностным ориентирам современного экономического развития. Успех реформ обеспечивает преобразование Китая в одну из ведущих экономических стран мира, выдвигает китайских ученых на передовой край экономических исследований, создает благоприятные возможности для того, чтобы, по утверждению современного китайского экономиста Линь Ифу, «следующее столетие стало веком китайских экономистов» [2, с. 250]. «Современные экономические дискуссии возвращаются на качественно новом уровне в русло главной темы внутри китайских споров последних двух веков – взаимодействия Китая и Запада, – указывает О. Борох. – Процессы “китаизации” мировой экономической науки, в КНР выводят дискуссии за пределы собственно экономической теории в смежные сферы морали, идеологии и культурологии» [там же, с. 188–189].

Рост интереса к институциональным основам функционирования экономических систем, формирование институционального направления в экономической теории поднимает вопрос о конфуцианстве как комплексе социальных институтов хозяйственной жизни, которая на протяжении нескольких тысячелетий (!) служит основой жизнедеятельности значительной части человечества. «...Уставы, формы, ритуалы, заведенные им [Конфуцием], – отмечает М. Лапицкий, – пережили многие исторические эпохи, войны и другие потрясения, и всякая попытка заменить отжившую старину новыми учреждениями наталкивалась на крепкую стену непонимания» [9, с. 50]. Причину следует искать в том, что Конфуций не привнес и навязал, а воплотил в ритуализованной целостной взаимообусловленной самоподдерживающейся системе, весь комплекс ценностных ориентаций, определяющих характерные особенности китайского национального характера со всеми его сильными и слабыми сторонами.

Примером религии, развитие которой происходило под определяющим влиянием государственных чиновников, непосредственно связанных с воинской службой, может послужить ислам. Отличительной особенностью рыцарского воинства, по утверждению М. Вебера, было отсутствие потребности в рациональ-

ном осмыслении действительности, на что, по мнению социолога, оно вообще не было способно. В результате регламентация жизни верующих принимает прямые и непосредственные формы. Коран, в отличие от священных писаний других религий, не наставляет на путь веры, а уже исходит из нее, он – руководство к действию, к активному вмешательству в жизнь. Здесь можно найти бытовые правила и поучения, распоряжения, которые регулируют имущественные, семейные, правовые отношения [10; 13].

Воля человека и его ответственность за свои дела и поступки выражается в предоставлении мусульманину права выбора посредством своей практической деятельности в земной жизни между Раем и Адом в дальнейшем существовании. Идея заведомой заданности служит укреплению веры в то, что, трудясь на собственное благо, человек выполняет волю Всевышнего. В исламе нет места для индивида как ценности. Богатство, материальные блага рассматриваются исламом как сфера «нечистого». Условием их приобретения и использования является очищение в форме милостыни в пользу бедных, тех, кто не в состоянии прокормить себя самостоятельно. Милостыня, рассматриваемая в качестве одной из основ веры, воспринимается как вершина добродетели. Имущественные расхождения, богатство и бедность рассматриваются как естественное состояние, установленное самим Аллахом. Частная собственность оказывается фактором, который стимулирует индивида к максимальной самоотдаче на благо общества. Труд признается единственным способом ее приобретения. Священным признается и право работника на вознаграждение. Ограничивается концентрация богатства в руках отдельных социальных групп. Наряду с признанием законности торговой прибыли сурово осуждается ростовщичество. Поощряется предприимчивость, решительность, благоразумие, предусмотрительность, опора на собственные силы.

Мусульманская этика связана с практической жизнью. «Ислам, – по утверждению М. Лапицкого, – не ограничивается указанием пути, его этика не построена на абстрактных принципах, она конкретна, даже прагматична. **Этика христианства и мусульманства дают ответ как бы на разные вопросы: первая – зачем следует быть нравственным, вторая – каким путем можно этого достигнуть**» [9, с. 142].

Невозможность объединения принципов ислама с основами рыночной экономики предопределяет формирование «исламской экономики», «исламской банковской системы», или «срединной экономики». «И не потому ли, – пишет арабский ученый, – что ислам находится где-то посередине между социализмом (акцентировавшим значение группы и игнорировавшим значение личности, придававшим большое значение труду и пренебрегавшим капиталом) и капитализмом (который, наоборот, рассматривал частную собственность в качестве фундамента всего и уделял все внимание капиталу, пренебрегая трудом), а потому, что середина всегда лучше разнообразных крайностей» [21, с. 21–22]. Противоречивость влияния мусульманской религиозной ментальности на формирование СЭМ подчеркивает ученый.

Результаты социологического исследования студентов (в возрасте 18–25 лет) Симферопольского национального университета, приведенные в монографии А. Шевцовой, в целом подтверждают принятие ценностей, присущих исламу, молодым поколением украинских этнических татар. Ядро национального менталитета, по их мнению, составляют: любовь к труду (42%), уважение к старшим (34%), религиозность (32%), сплоченность (26%), патриотизм (22%); чувство справедливости, свободолюбие, мужество, смелость выделили 10–14% опрошиваемых;

гостеприимство, терпеливость, доброту – по 8%. Приоритет отдается общественным (семейным) добродетелям, в целом характерным для традиционных обществ. Земля, авторитет старших, род, Родина – вот главные ценности татарской культуры. В собственном образе национального этноса находим: любовь к родителям (96%), сохранение традиций и обычаев народа (92%), любовь к труду (88%), гостеприимство (78%), уважение к другим народам (68%), собственной религии (48%), культуре и образованию (42%), слабая политическая активность (56%) [20, с. 233–251]. Показательными являются ответы на вопрос об отношении к религии. С одной стороны, в ответе на прямой вопрос мы имеем свидетельство сдержанного отношения респондентов к вопросам веры, а с другой – содержательный анализ ответов на другие пункты анкеты свидетельствует о близости опрашиваемых ценностным установкам, присущим мусульманам. Исследователи не ставили целью изучение влияния ценностной системы на характер хозяйственной активности, но уже приведенные данные свидетельствуют о неоднозначном отношении респондентов к ценностям рыночной экономики, экономики постиндустриального типа.

Будучи руководством к действию, активному вмешательству в окружающий мир, признавая предпринимательскую деятельность, право на праведным путем приобретенную собственность, благосостояние и пользование ими, ислам сковал экономическое развитие полной регламентацией личной и общественной жизни, нивелированием личности как субъекта социального процесса.

«Этическая идея, – пишет М. Лапицкий, – должна стать в человеке воплощением действия, стремиться побудить его к реальным поступкам, чтобы мысль воплощалась в действие, идеи – в жизни. Именно в действия, энергии воли, воплощении сил и способностей, по убеждению еврейских мыслителей, оказывается настоящая любовь к Богу» [9, с. 54]. Сущность иудаизма выражает действующее, а не созерцательное начало. Труд рассматривается как призвание. У истоков человеческой деятельности оказывается любовь к Богу. Этический идеал складывается в тесном увязывании ясного, четкого намерения с твердой, неизменно направленной на действие волей. Наличие у человека предопределенного всевышним «плана жизни» выступает источником рационального подхода к бытию в этом мире, обеспечивает связь между частными и общественными целями. Труд рассматривается как основная функция души. Каждой букве в Торе соответствует одна человеческая душа, и без нее Тора будет неполной. Она сосредоточена на отношениях людей в этом мире. Отсюда и представления о «профессиональном призвании», «профессиональной обязанности». Богатство есть вознаграждение за труд.

Святость субботы является проявлением необходимости обращения к духовной жизни в дополнение к шести дням, отведенным человеку для трудов физических. Знание, образование представляются источником высшего, чистейшего блаженства, целостного образа мысли. Обучение – занятием сугубо моральным. Ученость – богатством. «Иудаизм (как позднее и протестантизм), – пишет М. Лапицкий, – обвиняли в материализме за то, что в нем нет “отчужденности от мира”, аскетизма, равнодушия к земным благам». Еще в начале этого столетия цитированный М. Вебером немецкий социолог М. Оффенбахер в связи со сравнительной характеристикой католицизма и протестантизма остроумно заметила: «Народная мудрость утверждает: или хорошо есть, или спокойно спать. В данном случае протестант склонен хорошо есть, тогда как католик отдает предпочтение спокойному сну. Избегая в этой связи каких бы то ни было аналогий, можно заметить,

что, в данной схеме, иудаист, подобно протестанту, предпочитает “хорошо есть”» [9, с. 134].

Таким образом, можно сказать, что в иудаизме как учении, на основе которого со временем и возникло христианство, содержится комплекс ценностных ориентаций, составляющих основу активного развития экономических отношений, развития капиталистического способа производства.

Христианство разделено на три ветви – католицизм, протестантизм и православие. Отношения каждой из них к хозяйству имеет свои особенности и нюансы. Вместе с тем в христианском взгляде на эту проблему содержится много общего, так как формируются они на единой мировоззренческой основе.

При рассмотрении Библии как комплексного социально-этического учения следует учесть, что в ней не содержится «определенной системы теоретического и практического учения», а лишь описано в сущностных чертах учение веры и нравственности, закладываются ценностные ориентиры поведения людей в повседневной, прежде всего в хозяйственной жизни. В этих ценностных регуляторах поведения верующих и состоит суть Библейской экономической теории.

Нагорная проповедь Христа (Матф., гл. 5–7; Лука, гл. 6: 17–49) как квинт-эссенция этической системы христианства через заповеди общечеловеческой любви и благотворительности выдвигает своей целью хозяйство, основанное на любви, тем самым закладываются отличия христианского мироучения от учений других религий. Труд на благо других рассматривается как добродетель, выполнение заповеди любви к ближнему. Свой труд человек должен посвящать не только удовлетворению собственных потребностей, но и отдавать другим.

Сам труд является осмысленным благодаря способности человека действовать, он есть соучастие в творческой активности Бога. Труд активной личности как бы соединяется с замыслом Божиим, поэтому он не может быть неблагодарным. Благословляются все направленные на служение людям виды деятельности. В хозяйственной сфере это служение соединяется с удовлетворением человеческих потребностей, как основе рыночных отношений.

Если все принадлежит Господу, то право владеть чем-нибудь, частная собственность не может быть абсолютной. Собственность рассматривается как средство нахождения человеком средств управления, распоряжения разными видами ресурсов.

Мировосприятие как характерная особенность христианского учения в хозяйственной жизни соединяется с мироотрицанием как утверждением верховенства духовного над материальным.

Труд является молитвой в действии, действием, которое придает содержание всему экономическому процессу. Труд – средство совершенствования, вдохновения мира и человека. Богатство, предпринимательская деятельность совместимы с верой, если они совместимы с этическими нормами, приносят пользу как собственнику, хозяину, так и окружающим. Создавая блага и оказывая услуги, удовлетворяя потребности других людей, предприниматель создает богатства для всех участников рыночных отношений.

Будучи прямым наследником христианства, католицизм перенял черты, определяющие ценности хозяйственной жизни верующих. Основными хозяйственными добродетелями в католицизме воспринимаются экономия, упорядоченность домашнего хозяйства, бережливость. Институт частной собственности оправдан, если он служит общему благосостоянию. Бытие требует активности, деятельности, энергичного использования всего человеческого потенциала. «Бегом устрем-

ляйтесь к миру! Человек, который бежит, который пребывает в состоянии бега, устремлен к миру, – это святой человек. Она постоянно бежит, движется, ищет умиротворения в беге», – проповедовал М. Экхарт (цит. по: [9, с. 109]). Потребление – не столько экономическая, сколько моральная и культурная проблема. Этика и культура имеют приоритет перед экономикой. Имеет значение, как человек использует свою собственность, богатство, во имя чего, не нарушает ли моральных заповедей при выборе средств его приобретения. Признавая богоугодность прибыли, роста капитала, католицизм акцентирует внимание верующих на легитимность лишь связанных с производственной активностью способов его получения.

Служение Богу состоит в стремлении к справедливости, помощи бедным и угнетенным, любви к ближнему. Доброе дело, сделанное из чувства обязанности, возвеличивается выше дела, совершенного в соответствии с гражданской нормой. В противоборстве личного и общественного преимущество предоставляется общественному, хотя материальные блага не отрицаются, но приоритет имеет духовная составляющая жизнедеятельности человека. По нашему мнению, именно эти особенности ценностной составляющей менталитета верующих определяют успех экономик стран с преимущественно католическим населением в процессе перехода мирового хозяйства к постэкономической стадии развития. Если в условиях сугубо экономической формы хозяйствования конкурентоспособность католика на рынке рабочей силы значительно уступала конкурентоспособности протестанта или иудея, то в новой экономике он оказывается способным вступить в хозяйственное соревнование с ними и даже победить. Этот факт в особенности знаменательный в свете специфики православного менталитета, тех черт, которые приближают его к католическому менталитету.

Влияние католицизма на динамику развития рыночной экономики оценивается неоднозначно. Со значительным опозданием, в сравнении с другими странами Западной Европы, происходило становление капитализма в Италии, Испании, Португалии – странах, которые составляют их колониальное наследство. Объяснение этому явлению некоторые исследователи находят в многовековом мусульманском влиянии в Испании и Португалии. Анализ расхождений во влиянии на траекторию экономического развития сформированных к началу процесса индустриализации институциональных систем Англии и Испании содержится в работе Д. Норта [16, с. 145–150].

Способность католицизма реагировать, адаптироваться к условиям быстро меняющейся действительности находит свое выражение в папских энцикликах, отображающих реакцию иерархов церкви на злободневные аспекты жизни верующих. «Экономика, политика и культура тесно связаны друг с другом, – пишет Р. Нейхауз, – и поэтому неудивительно, что энциклика (речь идет об энциклике *Centessimus Annus* (Сотая годовщина), посвященной юбилею формирования новой концепции отношения католической церкви к социальной эволюции общества. – В.Л.) постоянно возвращается к одним и тем же вопросам: капитализм, демократия, истины, которые помогают нам жить вместе. Мы говорили о том, что энциклика является очень цельным документом. Это не означает, что Иоанн Павел II проповедует монистический взгляд на общество. Наоборот. Цельность его позиции заключается в том, что он смотрит на общество как на сложную структуру, составленную из многих частей. Монизму противоположен плюрализм, и *Centesimus* является настоящим манифестом в защиту плюрализма» [15, с. 303].

Высокую оценку значения активной позиции католической церкви, папских визитов в демократизации, ускорении экономического развития отсталых стран

дает С. Хантингтон. Он, в частности, пишет: «...его первый драматический визит (в Польшу. – В.Л.) 1979 года... изменил “ментальность страха, страха перед полицией и танками, перед потерей работы или возможности получить повышение по службе; страха быть выброшенным из школы или не получить паспорт. Люди осознали, что если они перестанут бояться системы, то она станет беспомощной”. Это “первое большое паломничество”, по утверждению Тимоти Гартона Эша, было “началом конца” коммунизма в Восточной Европе...» [6, с. 25].

Протестантизм представляет собой совокупность лютеранства, кальвинизма, пресвитерианства, англиканства и других религиозных течений, которые возникли в ходе Реформации. Определяющее влияние на развитие христианства имели «бургерские в узком смысле слова» слои населения – ремесленники, торговцы, мелкие предприниматели. «Общей для бургерской прослойки, – пишет М. Вебер, – была тенденция в сторону **практической** рационализации жизненного поведения, что вытекало из типа их жизнедеятельности, относительно далекой от воздействия сил природы. В основе всего их существования лежал расчет и стремление господствовать над природой и людьми... Не единение с Богом, или созерцательная погруженность в божественную сущность, представлявшиеся высшим благом в религии, на которую влияли слои знатных интеллектуалов, но активная аскеза, **деятельность**, угодная Богу, связанная с ощущением себя его “орудием”, стала здесь религиозным долгом; именно такой подход взял верх на Западе» [4, с. 58–59].

Протестантизм стал основанием формирования буржуазного типа личности, который характеризовался новым отношением к миру, внес глубокие изменения в систему ценностей, определявших специфику хозяйственного поведения индивида. Вера превратилась во внутренний опыт человека, жизнь – сознательную обязанность, а добродетелями признано трудолюбие, бережливость, аккуратность, пунктуальность. Принципы «мирского признания», «мирской аскезы» сближают церковное и мирское в жизни христианина, проза жизни, рутинный ежедневный труд превращаются во исполнение воли Всевышнего. Характерной особенностью протестантизма является глубокий индивидуализм в делах веры. Оправдание человеческой жизни на земле протестант находит в активности, усердии, старательности, трудолюбии. В разряд основных ценностей вводится корпоративный труд. Идея профессионального призвания как служения Богу в мирской жизни ведет к моральному оправданию богатства как признания заслуг верующего. Осуждается восприятие бедности как приемлемого образа жизни. Признается и поощряется предприимчивость, рационализм, прагматизм. Впервые в религиозной догматике происходит оправдание процентов как платы за кредит. Деловой успех считается свидетельством избранности. Признак искренней веры – честное выполнение своих деловых обязанностей. Провозглашенные церковью этические добродетели превращают религиозность в гарант порядочности, надежности, трудолюбия верующего.

Присущее протестантскому менталитету сугубо прагматическое мировосприятие, рациональный расчет как основа действия, безусловный приоритет интересов индивида перед общественными интересами, материального перед духовным создают основания для обвинения экономики, основанной на идейных основах, близких протестантизму, в бездуховности, отчуждении «человека экономического» от его человеческой сути. Именно такая личность, по мнению критиков, оказывается конкурентоспособной в условиях рыночной системы хозяйствования.

Существенное отличие православия от других течений христианства определяется решающей ролью государства в истории его становления и развития.

В результате сосредоточения в руках царей и императоров управления как мирской, так и духовной сторонами общественной жизни толкование христианского учения в связи с изменяющимися условиями хозяйствования оказалось во власти государственных чиновников, иерархов церкви, отдельных мыслителей. Состоялось закрепление заимствованного в Византии мистического, трансцендентального начала. Непосредственно связанные с практической жизнью пласты населения были лишены влияния на развитие церковной традиции.

Земное бытие человека толкуется в православии как первый этап жизни вечной. Его цель – «стяжание святого духа», поэтому, в отличие от протестанта или католика, православный христианин не ставит перед собой задачи рационализации мирского поведения, он сосредоточен на внутренней, духовной жизни. Религиозным вдохновением пронизывается весь быт человека от рождения до самой смерти. Имеет место абсолютный приоритет духовного перед мирским, материальным. Моральное сознание, а не практический интерес или выгода определяют содержание деятельности. Любая мирская деятельность рассматривается по своему духовному и моральному содержанию. Практическая полезность хозяйственных усилий не имеет значения, если они осуществляются без ориентиров на внутренний духовный труд, не руководствуются Любовью к Богу и ближнему.

Значимость труда обуславливается не его практической, внешней, утилитарной стороной, а внутренней мотивацией. В этом выражается отличие этического отношения к труду в православии и протестантизме. Аскетическое содержание и благочестивость помыслов в труде препятствовали становлению в православии трудовой и профессиональной этики. С формы (конкретной профессии, мастерства, качества труда, орудий, технологий, внешнего оформления результата) акцент смещается на моральные, духовные побуждения. В этих ценностных установках, по мнению многих исследователей, коренится пренебрежение к качественной стороне результатов трудовой деятельности.

Общеобязательность и универсальность труда как аскетической добродетели ведет к тому, что в православном сознании больше ценится универсал, дилетант, «мастер на все руки». В то время как для католического или протестантского сознания характерно признание узкопрофессионального мастерства.

Сам по себе труд, в отличие от других христианских конфессий, не считается способом служения Богу, по своей спасительной ценности он стоит намного ниже созерцания, молитвы, поста. Возвеличивается идея аскетического, духовного наполнения трудовой деятельности как пути спасения, не предполагающего адекватного материального вознаграждения. Напротив, осуждается как корыстолюбие получение за труд ее действительной цены. Согласие на получение заниженной платы за труд, выполнение части труда бесплатно – проявление ценностных ориентаций истинно верующего на бескорыстие, самоотверженность. Допустимость занижения платы за труд предполагала наличие духовной, моральной награды, получаемой бескорыстным тружеником.

Мирские практичность и рациональность, имеющие сугубо земное содержание, в отличие от протестантизма и католицизма, лишаются высшего духовного содержания. Блага, комфортная жизнь ничего не значат в сравнении с духовным самосовершенствованием. Практическая обустроенность бытия не признается большим достоинством личности, богатство духа и нравственность выше мира практицизма. В результате стремление к богатству, предприимчивость не признаются желательной Богу деятельностью. Богатство не является свидетельством

признания Богом заслуг личности. Больше того, делается акцент на высокую вероятность несправедливого, греховного источника его приобретения.

Особое значение уделяется гармонии личного и общественного, соборности. Под ней понимается характер духовной жизни личности, ценность, которая определяет отношения единения человека с обществом, единения общества как духовного целого.

В православии можно выделить монашеский и мирской идеалы хозяйственной жизни. Монашеский идеал исключает частную собственность, благо для него – лишь потребляемая в общих интересах собственность, распределение осуществляется в соответствии с принципом равенства в удовлетворении потребностей всей общины.

В повседневной жизни из-за отсутствия православной хозяйственной этики ежедневные хозяйственные дела мирян регулируются традиционными нерелигиозными ценностями. Основания веры проявляют себя в системе институтов обрядов и обычаев, в которых находит выражения причудливое сплетение христианства с мифологией и верованиями древних славян. Содержание и ценности хозяйственной жизни не носят характера этической рациональности, присущего протестантизму, который наделил религиозным содержанием повседневную жизнь. «В целом, – пишет Н. Зарубина, – хозяйственная жизнь мирян была, с православной точки зрения, *ценностью нейтральной*, если в ней не нарушались основные моральные заповеди. Православие не оплодотворило повседневную жизнь едиными нравственными и духовными ценностями и смыслами, оно оставалось отдельной, самостоятельной и самодостаточной сферой жизни» [8, с. 159].

Взгляды православия на ценностную значимость труда в жизни христианина нашли яркое выражение в статье митрополита Киевского и Галицкого Владимира. «Вера учит нас, – писал он в 1912 г. – *...смотреть на труд и работу... как на нравственный долг... Мы обязаны силы нашей души и тела употреблять для нашего истинного блага, для пользы ближних и во славу Божию...* Христианин совершает свой труд по совести, как обязанность, возложенную на его Самим Богом (курсив наш. – В.Л.)» [5, с. 364]. Работа «доставляет средства к жизни, она укрепляет телесные и душевные силы человека, она делает его свободным и независимым в своем существовании, она содействует его усовершенствованию; он возвышает его до такой степени, что делает его господином над природою, который пользуется ее силами для разного рода открытий и изобретений, для распространения культуры и цивилизации; она, наконец, приводит его к источнику всякого и внешнего и внутреннего счастья и благополучия, приводит к живому Богу» [там же, с. 371].

«...Культуры в историческом смысле динамичны, а не пассивны, – пишет С. Хантингтон. – Верования и общественные предпочтения, преобладающие в определенный период, со временем могут изменяться. Даже сохраняя традиционные элементы, доминирующая культура определенного общества в период жизни одного поколения может значительно отличаться от той культуры, которая была присуща этому обществу одно или два поколения ранее. Так, в 1950-х годах испанскую культуру характеризовали как традиционную, авторитарную, иерархическую, глубоко религиозную, ориентированную на почести и статус. В 1970–1980-х годах этих слов в описании испанских обычаев и ценностей вы уже фактически не найдете. Культуры эволюционируют, и *экономическое развитие – главная сила, которая оказывает влияние на культурные и религиозные изменения...* В ходе экономического развития незападные общества могут убедить-

ся в преимуществах не так западного христианства, как скорее политической демократии, и, вероятно, они будут более предрасположенными дать новое толкование своим религиозным и культурным традициям, это сделает их совместимыми с демократическими политическими процессами [курсив наш. – В.Л.]» [6, с. 39]. Отказываясь от отрицательных черт национального характера, мы должны заботливо оберегать и развивать духовный потенциал нашей культуры, источник творческого порыва, залог успеха в новой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асланов Л.А. Культура и власть. Философские заметки. Кн. 1. М.: Теис, 2001.
2. Борох О.Н. Развитие экономической мысли // Китай на пути модернизации и реформ. 1949–1999. М.: Восточная литература, 1999. С. 170–187.
3. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранное. М.: Прогресс, 1990. С. 61–272.
4. Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. М.: Юристъ, 1994. С. 43–77.
5. Владимир, митрополит Киевский и Галицкий. Труд и собственность в учении русской церкви // Экономика русской цивилизации. М.: Родник, 1995. С. 362–371.
6. Гантінгтон С.П. Релігія і третя хвиля // Релігійна свобода і права людини: Богословські аспекти. Львів: Свічадо, 2000. С. 17–39.
7. Дюмон Л. Ното *hierarchicus*. Опыт описания системы каст. СПб.: Евразия, 2001.
8. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. М.: Магистр, 1998.
9. Лапицкий М. Труд и бизнес в зеркале религий. М.: Новый век, 1998.
10. Лари Сайид Муджаба Мусави. Основные положения Ислама. Баку: Иршад, 1999.
11. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці. Харків: Вид-во НФаУ, 2004.
12. Лосский О.Н. Ценность и бытие. Бог и царство божие как основа ценностей // Лосский О.Н. Бог и мировое зло. М.: Республика, 1994. С. 250–314.
13. Мухаммад Али Аль-Хашими. Личность мусульманина согласно Корану и Суре. М., 2000.
14. Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. М.: Прогресс, 1972.
15. Нейхауз Р.Д. Бизнес и Евангелие. Познань; Москва: W Drodze / Вера и мысль, 1994.
16. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
17. Переломов Л.С. Конфуций: «Луй-юй». М.: Восточная литература, 2000.
18. Титаренко М.Л. Китай: цивилизация и реформы. М.: Республика, 1999.
19. Франклин В. Избранные произведения. М.: Госполитиздат, 1956.
20. Шевцова А.В. Національний характер як феномен культури. Сімферополь: Таврія, 1999.
21. Шейх Салех Абдаль Каше. Принципы ислама в экономике // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. 1996. № 4. С. 21–27.
22. Hofstede G. Cultures and organizations: software of the mind. N.Y.: McGraw-Hill, 2000.

ДОЛГОСРОЧНОЕ ХЕДЖИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА, ВЫЗВАННОГО СТОХАСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕНТНЫМИ СТАВКАМИ

И.Г. НАТАЛУХА

*кандидат экономических наук, доцент,
Кисловодский институт экономики и права*

В работе [5] указано, что рекомендации популярных финансовых аналитиков относительно размещения рискованных финансовых инструментов на фондовом рынке не соответствуют теореме разделения Тобина [8]. Согласно теореме Тобина, если распределение доходностей рискованных активов является нормальным, то пропорции различных рискованных активов в оптимальном портфеле не зависят от неприятия риска инвестором. В [5] отмечается, что в советах финансовых аналитиков (вопреки теореме Тобина) рекомендуется возрастание доли облигаций по сравнению с долей акций по мере роста относительного неприятия риска инвестора. Авторы предлагают несколько возможных объяснений этого явления, включая отсутствие действительно безрискового актива, отличие распределения доходностей активов от нормального, ограничение короткой продажи, однако заключают, что эти объяснения неудовлетворительны и имеет место «парадокс размещения активов» [ibid.].

В настоящей работе показано, что изменение отношения веса размещения облигаций и акций в портфеле инвестора, рекомендуемое финансовыми аналитиками в зависимости от относительного неприятия риска, соответствует модели стохастического управления портфелем в динамическом контексте. Причиной нарушения теоремы разделения является то, что облигации не являются произвольными рискованными активами, а имеют характерное свойство, которое состоит в том, что их доходности имеют отрицательную ковариацию с ожиданиями относительно будущих процентных ставок. Эта ковариация не играет никакой роли в однопериодическом контексте теоремы разделения Тобина, однако весьма существенна для инвестора с большим инвестиционным горизонтом.

Отметим, что в делалась попытка согласовать популярные рекомендации по размещению рискованных активов со статической классической моделью *CAPM*; банковский счет рассматривался как рискованный актив, и налагались ограничения относительно короткой продажи, так что условия теоремы разделения Тобина нарушались [6]. Анализ, проведенный в данной работе, не накладывает таких ограничений и показывает, что отношение веса размещения облигаций и акций возрастает с ростом коэффициента относительного неприятия риска при произвольных мнениях агентов относительно вектора рискованных премий. Двухфакторная модель структуры процентных ставок, используемая в работе, дает более реалистичную их характеристику по сравнению с однофакторной моделью [9] и до-

пускает независимое изменение долгосрочных и краткосрочных доходов. Отметим, что в [10] дается интерпретация оптимального размещения активов при бесконечном коэффициенте относительного неприятия риска. В данной работе исследуется оптимальный микс облигации / акции при умеренных значениях коэффициента относительного неприятия риска, получен ряд результатов сравнительной статистики относительно изменения этого параметра.

Неопределенность относительно будущих процентных ставок представлена моделью [7], которая является двухфакторным обобщением модели [9] структуры процентных ставок. Рисксовая премия, соответствующая избыточной доходности актива по сравнению с безрисковой процентной ставкой, предполагается постоянной. Предполагаем, что мгновенно безрисковая процентная ставка $r(t)$ следует двумерному марковскому процессу:

$$dr = [\theta(t) + \lambda_r + u - ar]dt + \sigma_r dz_r; \quad (1)$$

$$du = (\lambda_u - bu)dt + \sigma_u dz_u, \quad (2)$$

где dz_r и dz_u – инкременты стандартных броуновских движений, а λ_r и λ_u суть рисксовые премии, связанные с изменением r и u . В этой модели процентных ставок u воздействует на стохастическую «цель», к которой приспосабливается безрисковая процентная ставка r .

С учетом стохастических процессов (1) и (2) цена в момент t облигации, выплачивающей 1 рубль в момент T , определяется выражением:

$$P(t, T) = A(t, T) \exp[-B(t, T)r - C(t, T)u], \quad (3)$$

где

$$B(t, T) = \frac{1}{a} [1 - e^{-a(T-t)}]; \quad (4)$$

$$C(t, T) = \frac{1}{a(a-b)} e^{-a(T-t)} - \frac{1}{b(a-b)} e^{-b(T-t)} + \frac{1}{ab}; \quad (5)$$

$$\frac{1}{A} \frac{\partial A}{\partial t} = \theta(t)B(t, T) - \frac{1}{2} \sigma_r^2 B^2(t, T) - \frac{1}{2} \sigma_u^2 C^2(t, T) - \sigma_{ru} B(t, T)C(t, T) \quad (6)$$

с граничным условием $A(T, T) = 1$.

$A(t, T)$ является сложной функцией $\theta(t)$, а $\theta(t)$ может быть выбрано соответствующим любой данной структуре процентных ставок. При упрощающих предположениях относительно $\theta(t)$ уравнение для $A(t, T)$ может быть решено точно. Однако для наших целей нет необходимости конкретизировать $\theta(t)$. Уравнение (3) показывает, что непрерывно накапливаемый доход в момент t по облигации, имеющей срок погашения в момент T , составляет:

$$\frac{-\ln A(t, T) + B(t, T)r + c(t, T)u}{T - t}.$$

Пусть P_j обозначает цену в момент t облигации со сроком погашения в момент T и пусть p_j обозначает рисксовую премию по акциям, которая полагается постоянной. Тогда, используя (3), совместный стохастический процесс для цены акции S и цен облигаций P_j ($j = 1, 2$) определяется уравнениями:

$$\frac{dS}{S} = (r + \pi_s)dt + \sigma_s dz_s; \quad (7)$$

$$\frac{dP_j}{P_j} = (r + \pi_j dt) - B(t, T_j) \sigma_r dz_r - C(t, T_j) \sigma_u dz_u, \quad (8)$$

где

$$\pi_j \equiv -\lambda_r B(t, T_j) - \lambda_u C(t, T_j) \quad (9)$$

есть рискованная премия по облигации со сроком погашения T_j .

Рассматриваем задачу максимизации инвестором ожидаемого значения изоэластичной функции полезности [1], определяемой капиталом W_t :

$$\max E \left[\frac{W^{1-\gamma}}{1-\gamma} \middle| f_t \right], \quad (10)$$

где $f_t \equiv \{r_t, u_t, S_t, \tau \leq t; W_t\}$ обозначает информацию, доступную в момент t . Инвестор может размещать капитал в одну акцию и в две (или более) облигации с различными сроками погашения.

Обозначим:

$$\Sigma \equiv \begin{pmatrix} \sigma_s^2 & \sigma_{p_1 s} & \sigma_{p_2 s} \\ \sigma_{p_1 s} & \sigma_{p_1}^2 & \sigma_{p_1 p_2} \\ \sigma_{p_2 s} & \sigma_{p_1 p_2} & \sigma_{p_2}^2 \end{pmatrix}$$

вариационно-ковариационную матрицу доходностей по трем рисковым активам, где

$$\begin{aligned} \sigma_{p_j s} &= -\sigma_{sr} B(t, T_j) - \sigma_{su} C(t, T_j); \\ \sigma_{p_j, p_k} &= \sigma_r^2 B(t, T_j) B(t, T_k) + \sigma_{ru} [B(t, T_j) C(t, T_k) + B(t, T_k) C(t, T_j)] + \\ &\quad + \sigma_u^2 C(t, T_j) C(t, T_k), \end{aligned}$$

а σ_{ru} обозначает мгновенную ковариацию между случайными процессами в r и u . Обозначим π вектор рискованных премий размерности 3×1 . Векторы ковариации между доходностями по акции и случайными процессами в переменных состояний σ_{Rr} и σ_{Ru} размерности 3×1 имеют вид:

$$\begin{aligned} &(\sigma_{sr}, -B_1 \sigma_r^2 - C_1 \sigma_{ru}, -B_2 \sigma_r^2 - C_2 \sigma_{ru})^T; \\ &(\sigma_{su}, -B_1 \sigma_{ru} - C_1 \sigma_u^2, -B_2 \sigma_{ru} - C_2 \sigma_u^2)^T, \end{aligned}$$

где $B_j \equiv B(t, T_j)$; $C_j = C(t, T_j)$; $j = 1, 2$ (верхний индекс T означает транспонирование).

Тогда уравнение оптимальности Беллмана может быть записано следующим образом [2; 3]:

$$0 = \max_x \left[J_t + WJ_W(r + x^T \pi) + J_r(\theta(t) + u - ar) - J_u bu + \dots \right. \\ \left. \dots + \frac{1}{2} J_{rr} \sigma_r^2 + \frac{1}{2} J_{uu} \sigma_u^2 + \frac{1}{2} J_{WW} W^2 x^T \Sigma x + J_{Wr} W x^T \sigma_{Rr} + J_{Wu} W x^T \sigma_{Ru} + J_{ru} \sigma_{ru} \right], \quad (11)$$

где $J(W, r, u, t, T)$ – неявная функция полезности капитала, удовлетворяющая конечному условию:

$$J(W, r, u, T, T) = \frac{W^{1-\gamma}}{1-\gamma}. \quad (12)$$

Условие первого порядка, получаемое из (11), дает вектор оптимальных пропорций рискованных активов x^* :

$$x^* = -\frac{J_W}{WJ_{WW}} \Sigma^{-1} \pi - \frac{J_{Wr}}{WJ_{WW}} \Sigma^{-1} \sigma_{Rr} - \frac{J_{Wu}}{WJ_{WW}} \Sigma^{-1} \sigma_{Ru}. \quad (13)$$

Уравнение (13) выражает оптимальный портфель инвестора как взвешенную сумму трех портфелей: первый из них представляет собой традиционный оптимальный «близорукий» портфель *CAPM*, основанный на анализе математического ожидания и дисперсии доходности активов, он оптимален для инвестора с коротким инвестиционным горизонтом или логарифмической полезностью. Другие два портфеля строятся для хеджирования против случайных процессов в переменных состояния r и u . Поскольку две облигации (и банковский счет) достаточны для формирования портфеля, являющегося совершенным хеджем против двух переменных, характеризующих набор стохастических инвестиционных возможностей, размещение инвестора в акции целиком определяется его «близоруким» спросом. Оптимальный портфель получается, если инвестор сначала выбирает размещение двух облигаций и банковского счета для хеджирования набора стохастических инвестиционных возможностей и далее делает дополнительное размещение акции / облигации, считая инвестиционные возможности постоянными. Следующее Предложение, которое характеризует оптимальную портфельную стратегию инвестора, может быть проверено подстановкой в уравнения (11) и (13).

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Решение задачи оптимального стохастического управления (11) с конечным условием (12) имеет вид:

$$J(W, r, u, T, T) = \frac{F(t, T) (W^*)^{1-\gamma}}{1-\gamma}, \quad (14)$$

где $F(t, T)$ – решение обыкновенного дифференциального уравнения с граничным условием $F(T, T) = 1$; $W^* \equiv W/P(r, u, t, T)$ – будущая величина капитала инвестора, измененная в рублях времени T .

Вектор оптимального размещения в рискованные активы определяется выражением:

$$x^* = \frac{1}{\gamma} \Sigma^{-1} \pi + \left(1 - \frac{1}{\gamma} \right) \Sigma^{-1} \begin{pmatrix} \sigma_{sp} \\ \sigma_{p_1 p} \\ \sigma_{p_2 p} \end{pmatrix}, \quad (15)$$

где P обозначает цену облигации со сроком погашения на горизонте T , σ_{sp} обозначает ковариацию между доходностями облигации со сроком погашения T и акции, а $\sigma_{p_j p}$ обозначает ковариацию между доходностями облигаций со сроком погашения T_j и T .

Поскольку доходность облигации со сроком погашения T является линейной комбинацией доходностей двух других облигаций, вектор оптимального размещения x^* может быть записан следующим образом:

$$x^* = \frac{1}{\gamma} \Sigma^{-1} \pi + \left(1 - \frac{1}{\gamma}\right) \begin{pmatrix} 0 \\ \beta_1 \\ \beta_2 \end{pmatrix}, \quad (16)$$

где β_1 и β_2 – коэффициенты множественной регрессии доходности облигации со сроком погашения T на доходности двух других облигаций:

$$\begin{aligned} \beta_1 &= (C_2 B_0 - B_2 C_0) / (B_1 C_2 - C_1 B_2); \\ \beta_2 &= (-C_1 B_0 - B_1 C_0) / (B_1 C_2 - C_1 B_2), \end{aligned}$$

где

$$\begin{aligned} B_0 &= B(t, T), \quad B_1 = B(t, T_1), \quad B_2 = B(t, T_2); \\ C_0 &= C(t, T), \quad C_1 = C(t, T_1), \quad C_2 = C(t, T_2). \end{aligned}$$

Уравнения (15) и (16) показывают, что вектор оптимального размещения активов есть линейная комбинация «близорукого» портфеля $\Sigma^{-1}\pi$ и портфеля хеджирования, причем относительные пропорции этих двух портфелей зависят от коэффициента относительного неприятия риска инвестора γ . Веса составляющих портфеля хеджирования пропорциональны коэффициентам уравнения регрессии доходности облигации со сроком погашения T на доходности двух других облигаций, используемых для формирования портфеля хеджирования.

Уравнение (14) показывает, что неявная функция полезности инвестора зависит только от его инвестиционного горизонта и цены облигации со сроком погашения, равным его горизонту. Поэтому $P(r, u, t, T)$ является единственным фактором, имеющим значение для инвестора, поскольку он суммирует влияние обеих переменных состояния r и u на набор инвестиционных возможностей инвестора. Поскольку P является единственным фактором, два члена, соответствующих в уравнении (13) хеджированию, объединяются в один спрос на хеджирование, который характеризуется ковариацией между P и тремя видами активов, доступных инвестору.

Если одна из дисконтных облигаций, имеющихся у инвестора, имеет срок погашения на инвестиционном горизонте T , тогда, без потери общности полагая ее первой облигацией, $T_1 = T$. Хедж-портфель при этом принимает простой вид, поскольку регрессия доходности облигации со сроком погашения T на доходности двух облигаций, имеющихся у инвестора, вырождается и весь вес переносится на облигацию с периодом погашения T . Портфелем хеджирования становится облигация со сроком погашения T , и оптимальное размещение активов принимает вид:

$$x^* = \frac{1}{\gamma} \Sigma^{-1} \pi + \left(1 - \frac{1}{\gamma}\right) \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix}. \quad (17)$$

По мере роста коэффициента неприятия риска инвестора вес облигации с периодом погашения T в портфеле увеличивается и в пределе при $\gamma \rightarrow \infty$ инвестор размещает весь свой капитал в эту облигацию и вследствие этого не несет риска вообще.

Непосредственной проверкой можно убедиться в справедливости следующего Следствия.

СЛЕДСТВИЕ. Если вес пакета акций положителен в портфеле инвестора, то он убывает с ростом коэффициента относительного неприятия риска. Если вес пакета акций положителен и $T_1 = T$ или T_2 , то отношение веса пакета облигаций к весу пакета акций в оптимальном портфеле возрастает с ростом коэффициента относительного неприятия риска инвестора. Пропорции весов размещения в безрисковый актив (банковский счет) и в каждую из облигаций суть линейные функции веса размещения в акции.

Заметим, что отношение весов облигации / акции возрастает с ростом коэффициента относительного неприятия риска, если одна из имеющихся облигаций имеет срок погашения, равный инвестиционному горизонту. Аналогичные результаты получаются, когда процентная ставка зависит только от одного фактора. Однако когда введены два фактора и в портфеле нет облигации со сроком погашения, равным инвестиционному горизонту, отношение весов облигаций и акций не увеличивается более обязательно с ростом неприятия риска: в этом случае β_1 и / или β_2 в уравнении (16) могут быть отрицательными в зависимости от относительных значений сроков погашения облигаций T_1 , T_2 и T и относительных величин параметров релаксации a и b . В целом необходимо накладывать дополнительные ограничения на параметры a , b , T_1 , T_2 для обеспечения увеличения отношения облигации / акции с ростом неприятия риска при данном горизонте T . Поэтому двухфакторная модель стохастических процентных ставок качественно отличается от однофакторной модели в предсказаниях соотношения между неприятием риска инвестором и весами размещений облигаций и акций в портфеле.

В табл. 1 приведены рекомендации финансовых аналитиков по размещению активов из [5]. Прежде всего, отметим, что в соответствии со Следствием рекомендуемое размещение в акции положительно и убывает с ростом неприятия риска инвестора. Кроме того, согласно Следствию, если срок погашения одной облигации совпадает с инвестиционным горизонтом, то отношение весов размещения облигаций и акций в оптимальном портфеле будет возрастать с ростом коэффициента относительного неприятия риска инвестора. Это в точности соответствует структуре, предлагаемой финансовыми аналитиками, и именно это названо в [5] парадоксом. Наконец, поскольку Следствие предсказывает, что размещение в облигации будет линейной функцией размещения в акции, в четвертом столбце табл. 1 приведено размещение в облигации для инвестора с умеренным неприятием риска, которое получено линейной интерполяцией размещений в облигации и акции для других двух инвесторов. В трех случаях интерполированное размещение ниже рекомендованного. Однако рекомендация The New York Times в точности соответствует условию линейности, получаемому в теории.

Для иллюстрации влияния динамического хеджирования на оптимальное размещение активов были построены оптимальные портфели для инвесторов с инвестиционным горизонтом 1, 5, 10 и 20 лет в условиях, когда набор возможных активов включает безрисковый актив, дисконтные облигации сот сроками погашения 10 и 20 лет, а также акции. Вариационно-ковариационная матрица

Таблица 1

Рекомендации финансовых аналитиков [5]

Финансовый аналитик, тип инвестора	Банковский счет, %	Акции, %	Облигации, %	Отношение веса облигаций и акций
Fidelity:				
консервативный,	50	20	30	1,50
умеренный,	20	40	40	1,00
агрессивный	5	65	30	0,46
Merrill Lynch:				
консервативный,	20	45	35	0,78
умеренный,	5	55	40	0,73
агрессивный	5	75	20	0,27
Jane Bryant Quinn:				
консервативный,	50	20	30	1,50
умеренный,	10	50	40	0,80
агрессивный	0	100	0	0,00
New York Times:				
консервативный,	20	40	40	1,00
умеренный,	10	60	30	0,50
агрессивный	0	80	20	0,25

доходностей активов вычислялась по месячным временным рядам доходности взвешенного по капитализации индекса акций и казначейских облигаций с января 1942 г. по декабрь 1997 г., приводимого *CRSP* (центром по исследованию ценных бумаг США). В табл. 2 приведены полученные теоретические расчеты. Для горизонта 10 и 20 лет агент может инвестировать в облигацию со сроком погашения, равным этому горизонту, и поэтому размещения рискованных активов вычислены с использованием уравнения (17). Для горизонта 1 год и 5 лет инвестор продолжает инвестировать в 10 и 20-летние облигации, а для расчета размещения в рискованные активы используется уравнение (15). «Близорукий» портфель соответствует первому члену выражений (15) и (16), это портфель *CAPM* [4] для инвестора без инвестиционного горизонта, который не нуждается в хеджировании против будущих изменений набора инвестиционных возможностей.

Заметим, что размещение капитала в акции полностью определяется «близороким» спросом, поскольку портфель хеджирования не содержит акции; следовательно, размещение в акции не зависит от инвестиционного горизонта. Далее, если одна из облигаций имеет срок погашения, равный инвестиционному горизонту, оптимальное размещение в акции, облигации и банковский счет не зависят от инвестиционного горизонта. Это иллюстрируется табл. 2: поскольку предполагается, что инвестор инвестирует в 10- и 20-летние облигации, размещение в облигации одинаково для 10-летнего и 20-летнего горизонта; в обоих случаях портфель хеджирования полностью состоит из облигации со сроком погашения на инвестиционном горизонте, как видно из уравнения (17). Если ни одна из облигаций не имеет срока погашения, равного инвестиционному горизонту, полное размещение в акции и облигации зависит от горизонта. Состав портфеля хеджирования зависит от ковариаций между тремя рассматриваемыми активами и гипотетической облигации со сроком погашения, равным инвестиционному горизонту. При изменении длины горизонта ковариации также изменяются, что делает размещение активов зависящим от горизонта.

Таблица 2

Оптимальный портфель для инвесторов с различным инвестиционным горизонтом и коэффициентом относительного неприятия риска

γ	Вид инвестирования	Инвестиционный горизонт, количество лет				
		(0) близорукий спрос	1	5	10	20
2	Банковский счет, %	–164	–173	–194	–214	–214
2	Акции, %	37	46	68	87	87
2	Облигации, %	227	227	227	227	227
2	Отношение веса облигаций и акций	0,16	0,20	0,30	0,38	0,38
3	Банковский счет, %	–76	–88	–117	–142	–142
3	Акции, %	25	37	66	91	91
3	Облигации, %	151	151	151	151	151
3	Отношение веса облигаций и акций	0,16	0,24	0,44	0,60	0,60
4	Банковский счет, %	–31	–45	–78	–106	–106
4	Акции, %	18	32	65	93	93
4	Облигации, %	113	113	113	113	113
4	Отношение веса облигаций и акций	0,16	0,28	0,58	0,82	0,82
6	Банковский счет, %	13	–3	–39	–71	–71
6	Акции, %	12	28	64	96	96
6	Облигации, %	75	75	75	75	75
6	Отношение веса облигаций и акций	0,16	0,37	0,86	1,26	1,26

Кроме того, размещение в акции убывает, а в банковский счет и облигации возрастает при увеличении неприятия риска инвестором. Портфельные размещения, представленные в табл. 2, качественно соответствуют рекомендациям финансовых аналитиков, представленным в табл. 1; в частности, отношение весов размещения облигаций и акций и размещение в банковский счет возрастают с ростом коэффициента относительного неприятия риска.

Следует отметить, что данные табл. 1 и 2 количественно различаются, однако с учетом неопределенности, присущей статистическим оценкам рисковой премии, не следует придавать большого значения конкретным величинам портфельного размещения, представленным в таблицах. Важно, что обе таблицы отражают влияние инвестиционного горизонта на спрос на облигации; во всех случаях спрос на облигации растет с ростом инвестиционного горизонта и этот эффект хеджирования более выражен для инвесторов, характеризующихся большим коэффициентом относительного неприятия риска. Этот эффект хеджирования создает положительную корреляцию между неприятием риска и отношением весов размещения в облигации и акции.

В заключение отметим, что рекомендации популярных аналитиков могут быть улучшены с учетом результатов настоящей работы: они могут быть построены с учетом инвестиционного горизонта и с учетом конкретных характеристик облигаций, рекомендуемых для включения в портфель.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крушвиц Л.* Финансирование и инвестиции. СПб.: Питер, 2000.
2. *Наталуха И.Г.* Моделирование оптимальных стратегий инвестирования и потребления в стохастической инвестиционной среде // Вестн. Иркутского гос. техн. ун-та. 2005. № 1. С. 135–140.
3. *Наталуха И.Г.* Оптимальные стратегии инвестирования и потребления в стохастических условиях // Обозрение прикладной и промышленной математики. 2004. Т. 11. Вып. 4. С. 886–887.
4. *Шарп У., Александер Г., Бейли Д.* Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2003.
5. *Canner N., Mankiw N.G., Weil D.N.* An asset allocation puzzle // American Economic Review. 1997. V. 87. P. 181–191.
6. *Elton E.J., Gruber M.J.* The rationality of asset allocation recommendations // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2000. V. 35. P. 27–42.
7. *Hull J., White A.* Hull-White on Derivatives. L.: RISK Publications, 1996.
8. *Tobin J.* Liquidity preference as behavior towards risk // Review of Economic Studies. 1958. V. 25. P. 68–85.
9. *Vasicek O.* An equilibrium characterization of the term structure // Journal of Financial Economics. 1977. V. 5. P. 177–188.
10. *Wachter J.* Risk aversion and allocation to long term bonds: Working paper. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1999.

РЕЙТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ И ПРОЦЕССАМИ: КОНЦЕПЦИЯ И НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Л.В. ДУКАНИЧ

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической
кибернетики, Ростовский государственный университет*

А.С. ТИМЧЕНКО

*Главный экономист филиала ПК «Балтика» – «Балтика – Ростов»,
соискатель кафедры экономической кибернетики,
Ростовский государственный университет*

Одной из наиболее существенных характеристик практически всех экономических систем (корпоративные образования производственной сферы, финансово-кредитные институты и др.) и процессов (например, управление налогообложением, инвестирование, стратегическое планирование) является сложность. Сложность объясняется как большим внутренним разнообразием процессов и объектов, так и необходимостью учета разнообразных по своей природе внешних воздействий, оказывающих существенное влияние на состояние объектов управления и возможность достижения ими желаемого состояния. Сложностью во многом может быть объяснена и сложившаяся практика принятия безальтернативных решений, когда в силу слабой формализуемости процессов и явлений, трудоемкости получения многоаспектных оценок разрабатывается и принимается единственное и зачастую недостаточно обоснованное и эффективное решение.

Стало ясно, что повышение качества управленческих решений должно связываться с комплексным анализом и учетом многоаспектных характеристик альтернатив с привлечением достаточно большого количества факторов, ограничений и критериев, влияющих на результаты, включая и такие, которые трудно поддаются количественному измерению. Кроме того, для решений, принимаемых в финансовой среде, в области стратегического планирования желательным является учет мнений сторон, интересы которых могут быть разнонаправлены (например, интересы фиска и налогоплательщиков, кредитора и заемщика, собственника и акционеров и т.п.).

В рамках традиционно применяемых методов принятия решений учесть все эти особенности не представляется возможным.

Естественным способом снижения сложности и трудоемкости процесса подготовки и оценки качества такого рода управленческих решений является заме-

на набора показателей и факторов, которые следует принять во внимание, интегральной комплексной оценкой. К интегральным комплексным оценкам предъявляются определенные требования. Во-первых, оценка должна представлять собой результат учета совокупности критериев, показателей, многосторонне характеризующих как сам объект управления или принимаемое решение (альтернативы), так и влияющих на них внешних факторов. Во-вторых, оценка должна быть общепринятой. В-третьих, она должна быть транспарентной, в том смысле, что должно быть ясно, какие именно характеристики, в каких пропорциях и по каким правилам аккумулированы в ней. Наиболее полно этим требованиям отвечает оценка в виде рейтинга.

В работе «Рейтинговое управление экономическими системами» рейтинг связывается с комплексным показателем оценки состояния экономической системы [1]. На наш взгляд, сфера применения рейтинговой оценки в процессе управления социально-экономическими системами значительно шире. С помощью рейтингов можно не только оценивать настоящее или будущее состояние систем, но и отбирать различные варианты решений (альтернативы), которые обеспечивают переход систем из одного состояния в другое. Лишь при таком содержательном толковании роли и места рейтинговых оценок можно говорить о рейтинговом управлении как некоторой концепции принятия решений, базирующейся на использовании рейтингов в процессе реализации всех стадий процесса управления: прогнозировании и планировании, регулировании и контроле.

Рейтинговое управление имеет ряд преимуществ перед традиционными методами: 1) повышается надежность процесса управления за счет принятия решений с учетом множества вариантов решения проблем в силу сокращения объема обрабатываемой информации; 2) сокращается время и затраты на принятие решений; 3) появляется конструктивная возможность комплексной оценки различных вариантов с целью выбора наиболее эффективного из них; 4) обеспечивается быстрая и технологичная реализация за счет конструктивности схемы; 5) обеспечивается прозрачность механизма рейтингового управления за счет сравнения вариантов по единой технологической схеме; 6) осуществляется учет мнений и требований различных заинтересованных сторон.

В качестве наиболее существенных и представительных признаков, отличающих рейтинговые оценки, следует выделить: 1) целевой принцип формирования рейтинга; 2) принцип выделения и учета множества критериев и факторов; 3) формирование рейтинга как комплексной (агрегативной) оценки на множестве факторов и критериев; 4) экспертный характер оценки исходных составляющих рейтинговой оценки; 5) наличие достаточно четко определенной процедуры расчета рейтинговой оценки (рейтинга).

Выбор методики формирования рейтинговой оценки, как правильно отмечается в [1], определяется целью задачи, для которой строится оценка. Нам представляется, что еще одним фактором, определяющим выбор методики, является характер информационной базы, на которой формируется рейтинговая оценка. Имеется в виду наличие в ней крайне необходимых, но слабоструктурируемых или вовсе количественно не измеряемых свойств, признаков, качеств объекта или альтернатив и предъявляемых при их отборе требований (критериев). Смешанные массивы исходной информации также порождают определенные трудности и требуют для своей обработки применения специальных методов.

Необходимо отметить, что рейтинги в мировой практике особенно активно использовались и используются при принятии решений на финансовых рынках

и рынках банковских услуг (рейтинги надежности ценных бумаг, банков и др.). В российской практике рейтинговые оценки используются пока еще не достаточно активно, хотя расчет рейтингов и их публикация в периодике (например, в газетах: «Экономика и жизнь», «Финансовая газета»; и журналах: «Эксперт», «Деньги» и др.) осуществляются регулярно. Наибольшее распространение получили рейтинги устойчивости и надежности банковских учреждений России, инвестиционной привлекательности регионов. К российскому рынку начинают активно проявлять интерес известные зарубежные рейтинговые агентства: «The Tompson Bankr's», «Watch Moody's», «Investor Service», «Standart Poorr's», «IBKA».

Приведенные примеры рейтинговых оценок представляют собой один из аспектов рейтингового управления: «внешнее рейтинговое управление», в рамках которого рейтинговые оценки объектов (финансовых, инвестиционных и страховых компаний и др.) могут использоваться их деловыми партнерами для выбора между конкурирующими на рынке соответствующих услуг институтами.

«Внутреннее рейтинговое управление» связывается нами с использованием рейтингов для оценок самой экономической системой деятельности ее подразделений или при реализации в них управленческих процессов, в частности стратегического планирования, организации системы стимулирования и др. Что касается применения в отечественной практике управления этого аспекта, то опыт здесь еще более скромный. В качестве примера можно назвать пилотные разработки некоторых банков по «рейтингованию» своих территориальных подразделений с целью оценки их деятельности.

То обстоятельство, что рейтинговые оценки еще не привели к существенной трансформации процедур принятия решений в социально-экономической сфере, объясняется рядом причин: 1) закрытостью применяемых методик формирования рейтинговых оценок; 2) оторванностью методик формирования рейтинговых оценок от реальных схем принятия решений. Закрытость методик формирования рейтинговых оценок подрывает доверие к ним как основе для отбора наиболее предпочтительных решений.

Анализ методик формирования рейтинговых оценок с точки зрения их соответствия задачам, прежде всего внутреннего рейтингового управления, показал, что наиболее адекватным является метод анализ иерархий (МАИ), предложенный Т. Саати [5]. Применение данного метода в зарубежной практике отлично себя зарекомендовало в ситуациях, когда отсутствуют количественные данные, а принятие решений осуществляется скорее на опыте и интуиции ответственных специалистов. Данный метод обладает хорошими свойствами устойчивости выбора, сравнительно прост в использовании, поддается автоматизации, позволяет осуществлять контроль экспертного оценивания. В его основе лежат различные подходы, основанные на идеях целеполагания, декомпозиции, парных сравнений факторов, критериев и альтернатив по предпочтению, использовании вербальных шкал и методов свертки.

Внутренние возможности метода МАИ позволяют формировать рейтинговую оценку на достаточно широком спектре целей, подцелей, акторов, критериев и альтернатив, имеющих как количественное, так и, что очень важно, качественное воплощение.

Метод состоит в декомпозиции решаемой проблемы (в частности, задачи управления) на более простые составляющие посредством построения иерархии, в вершину которой помещается конечная цель (фокус), на промежуточных уровнях отражаются наиболее существенные факторы и критерии ее достижения, а

на нижнем уровне размещаются сравниваемые и подлежащие оценке альтернативы. Принятие решений о предпочтительности той или иной альтернативы происходит путем расчета рейтинговых оценок, полученных на основе обработки суждений привлеченных экспертов относительно приоритетности целей и критериев и самих альтернатив.

Реализация метода осуществляется посредством расчета для каждого уровня иерархии частных векторов приоритетов, в основу расчета которых кладутся результаты попарной вербальной оценки экспертами элементов каждого уровня с позиций их вклада в реализацию (интенсивности взаимодействия) вышестоящего фактора, критерия. Вербальные оценки с помощью шкал переводятся в количественные оценки. Оценки экспертов по специальным правилам подлежат проверке на согласованность. Не прошедшие проверки результаты опроса исключаются из дальнейших расчетов. На заключительной стадии метода МАИ осуществляется свертка частных векторов приоритетов в глобальный вектор приоритетов (рейтинговых оценок).

Авторами данной статьи концепция рейтингового управления применена к решению ряда проблем управления налогообложением на мезоуровне, а также для решения одной из центральных задач стратегического планирования: обоснования в рамках задач стратегического планирования будущей рыночной доли пивоваренной компании «Балтика».

В задачах администрирования регионального налогообложения рейтинговые оценки использовались для изучения соответствия сложившейся структуры региональной налоговой системы поставленным задачам обеспечения успешного социально-экономического развития и финансовой самодостаточности региона. Установление рационального элементного состава – одно из основных направлений реформирования налоговой системы России. Эта необходимость порождена во многом тем, что налоговая система РФ формировалась во многом эмпирически, опираясь на опыт других стран и сравнительно непродолжительную отечественную историю рыночного налогообложения. В результате чего для налоговой системы РФ и ее региональной составляющей присуща несбалансированность механизма сбора налогов и сборов по многим направлениям: диспаритет между фискальной и регулирующей ролью налогового механизма, дефицитность на мезоуровне и излишняя фактическая профицитность федерального бюджета, неравномерность и избыточность налогового бремени и др. С учетом вышеизложенного анализ и оценка действующего состава налогов в регионе должны, на наш взгляд, осуществляться исключительно в рамках многокритериального подхода. С этих же позиций должны оцениваться и обосновываться действия по законодательному администрированию конкретных налогов. Рейтинговой оценке был подвергнут ряд предложений по реформированию порядка налогообложения единым налогом на вмененный доход отдельных видов деятельности в Ростовской области.

В рамках первой задачи комплексной оценке подверглись взимавшиеся в 2004 г. на территории региона налоги: налог на имущество; налог на доходы физических лиц; налог на прибыль организаций (в части, формирующей консолидированный бюджет области); акцизы (в той же части); транспортный налог; единый налог, взимаемый в рамках упрощенной системы налогообложения; единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности; земельный налог и налог на рекламу. При оценке перечня указанных налогов была использована следующая система подцелей: фискальная, социальная и регулирующая и система критериев: 1) достаточность налога; 2) продуктивность налога; 3) простота

взимания и уплаты налога; 4) налоговая отдача одного налогоплательщика; 5) эластичность.

С помощью критерия достаточности оценивалось соответствие установленной величины налоговой ставки и доли налоговых доходов, формирующих консолидированный бюджет области с позиций вышеназванных подцелей. Критерием продуктивности оценивалась собираемость налогов и ее влияние на реализацию выделенных подцелей. Размер налоговой отдачи одного налогоплательщика характеризовал ту часть налогового бремени, которая возникает у налогоплательщика в связи с уплатой каждого из сравниваемых налогов. Содержание критерия простоты взимания и уплаты налога достаточно прозрачно и не требует дополнительных разъяснений.

Для получения балльных оценок результатов парных сравнений подцелей, критериев и альтернатив с позиций их вклада в реализацию вышерасположенного в иерархии элемента были привлечены эксперты, представляющие интересы разных сторон участников налоговых отношений.

Сформированные рейтинговые оценки позволили выделить пять наиболее приоритетных налогов для Ростовской области с точки зрения заявленной цели (расположены в порядке уменьшения рейтинговых оценок): налог на доходы физических лиц (0,452); налог на прибыль (0,321); акцизы (0,242); налог на имущество (0,186); земельный налог (0,103). Единый налог по УСН (0,092); транспортный налог (0,088); налог на вмененный доход (0,082) вошли во второй эшелон. Замыкает перечень налог на рекламу с минимальной оценкой (0,069).

Следует подчеркнуть, что поскольку значимость налогов была оценена с учетом достаточно широкого круга критериев, подцелей и мнений заинтересованных сторон, установленную приоритетность целесообразно учитывать при администрировании системы регионального налогообложения, оценке законодательных новаций в этой области, а также при выработке законодательных инициатив по совершенствованию налоговой системы. В этом плане следует отметить, что в перечень наиболее приоритетных попали налоги, порядок взимания которых подвергся недавнему реформированию. То, что эти налоги получили наиболее высокие рейтинги, может являться определенной оценкой качества осуществленного законодательного администрирования этих налогов. Напротив, невысокие рейтинги у налогов на совокупный доход могут быть расценены как свидетельство правоты, высказываемого в последнее время многими исследователями мнения, о необходимости неотлагательного администрирования указанных налогов. Как известно, взимание единого налога на вмененный доход осуществляется в настоящее время по переходной (модифицированной) модели, которая содержит много противоречий и нерешенных проблем. Готовятся законодательные изменения и в порядок, и условия применения упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства. Показательным в свете осуществляемых в стране мероприятий по оптимизации налоговой системы России является рейтинг у налога на рекламу. Его самый низкий рейтинг убеждает в обоснованности отмены данного налога с 01.01.2005.

Рейтинговая схема была применена также для оценки возможных вариантов изменения порядка взимания единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). Дело в том, что сам концептуальный принцип его взимания – на основе вмененного налогоплательщику дохода – требует тщательного администрирования, с тем чтобы, с одной стороны, обеспечить в максимально возможной степени соответствие налогового бремени реальной, а не

вмененной доходности бизнеса, с другой стороны, обеспечить интересы фиска. Эта трудная в методическом плане задача не была успешно решена, что привело к многочисленным изменениям и дополнениям законодательства по ЕНВД. За период действия первого варианта законодательства по ЕНВД (до 2001 г.) субъектами РФ было внесено 108 предложений по его изменению. В Ростовской области внесено было более 13 изменений в соответствующий областной закон [4]. Частые и, как правило, недостаточно обоснованные и продуктивные решения потребовали проработки на новой качественной основе решений по законодательному администрированию этого налога.

На основе анализа содержания законодательных инициатив по администрированию этого налога оценке подверглись следующие четыре варианта возможных направлений изменения порядка налогообложения ЕНВД: 1) увеличение базовой доходности и корректирующих коэффициентов; 2) вывод из состава плательщиков ЕНВД юридических лиц (перевод именно этой категории налогоплательщиков на ЕНВД привел к существенным выпадениям доходов из бюджетов); 3) «статус-кво» (оставить все без изменений); 4) отказ от взимания ЕНВД на территории области. Вершину иерархии в наших построениях представляла конечная цель – обеспечение дополнительного налогового дохода за счет законодательного администрирования налога. В состав критериев, оценивающих вклад каждого варианта и сформировавших второй уровень иерархии, вошли: административная выполнимость; социальная и политическая приемлемость с позиций региона; продуктивность; справедливость; стабильность и регулярность платежей; регулирующая нейтральность; совместимость с социально-экономической стратегией региона.

Результаты опроса экспертов фиксировались в специально разработанных для этих целей анкетах, которые затем обрабатывались и заносились в соответствующие матрицы парных сравнений элементов иерархии. Обработка построенных матриц парных сравнений и расчет частных и глобального векторов приоритетов осуществлены с помощью компьютерной программы.

По результатам рейтингового оценивания наиболее предпочтительным для региона направлением реформирования порядка обложения ЕНВД следовало признать увеличение базовой доходности и корректирующих коэффициентов (наибольший по значению рейтинг – 0,30). Вторую по значимости оценку получила альтернатива «статус-кво» (0,20), на третьем месте – альтернатива, предусматривающая вывод из состава плательщиков единого налога организаций (0,12). Наименьшую рейтинговую оценку получила альтернатива, предусматривающая отказ от взимания ЕНВД на территории области (0,10).

Следует отметить, что новая модель налогообложения ЕНВД, реализованная рамочным федеральным законом в 2002 г., предусматривала увеличение базовой доходности и в определенной степени корректирующих коэффициентов. Все остальные оцениваемые варианты не получили в федеральном законодательстве своего отражения. Этот факт является, по нашему мнению, достаточно убедительным свидетельством продуктивности концепции рейтингового управления налогообложением, под которым нами понимается схема принятия решения на основе использования рейтингов в рамках процесса реализации функций управления налогообложением, его администрированием [3]. В 2004 г. было осуществлено повторное рейтинговое оценивание этих же вариантов в условиях действия нового порядка налогообложения ЕНВД в Ростовской области. Самый высокий рейтинг получила альтернатива «статус-кво» (0,39). Вновь наименьший рейтинг был у альтернативы, предусматривающей отказ от взимания ЕНВД на территории региона.

Рейтинговый подход был использован для верификации и количественного обоснования разработанного службами маркетинга и продаж стратегического прогноза будущей рыночной доли пивоваренной компании «Балтика» (фокус иерархии). Помимо интересов самой компании в оценочной модели были учтены интересы основных действующих на указанном рынке сил (акторов): конкурентов, государства и местных органов власти, акционеров, населения как конечного потребителя продукции компании, а также крупнейших дистрибуторов, продающих продукцию компании. Каждый из перечисленных акторов преследует свои собственные цели, которые могут вступать в противоречие с целями компании, тем важнее является их учет при обосновании рыночной ниши компании на перспективу. На рис. 1 представлены акторы и их цели, а также оцениваемые возможные сценарии (альтернативы).

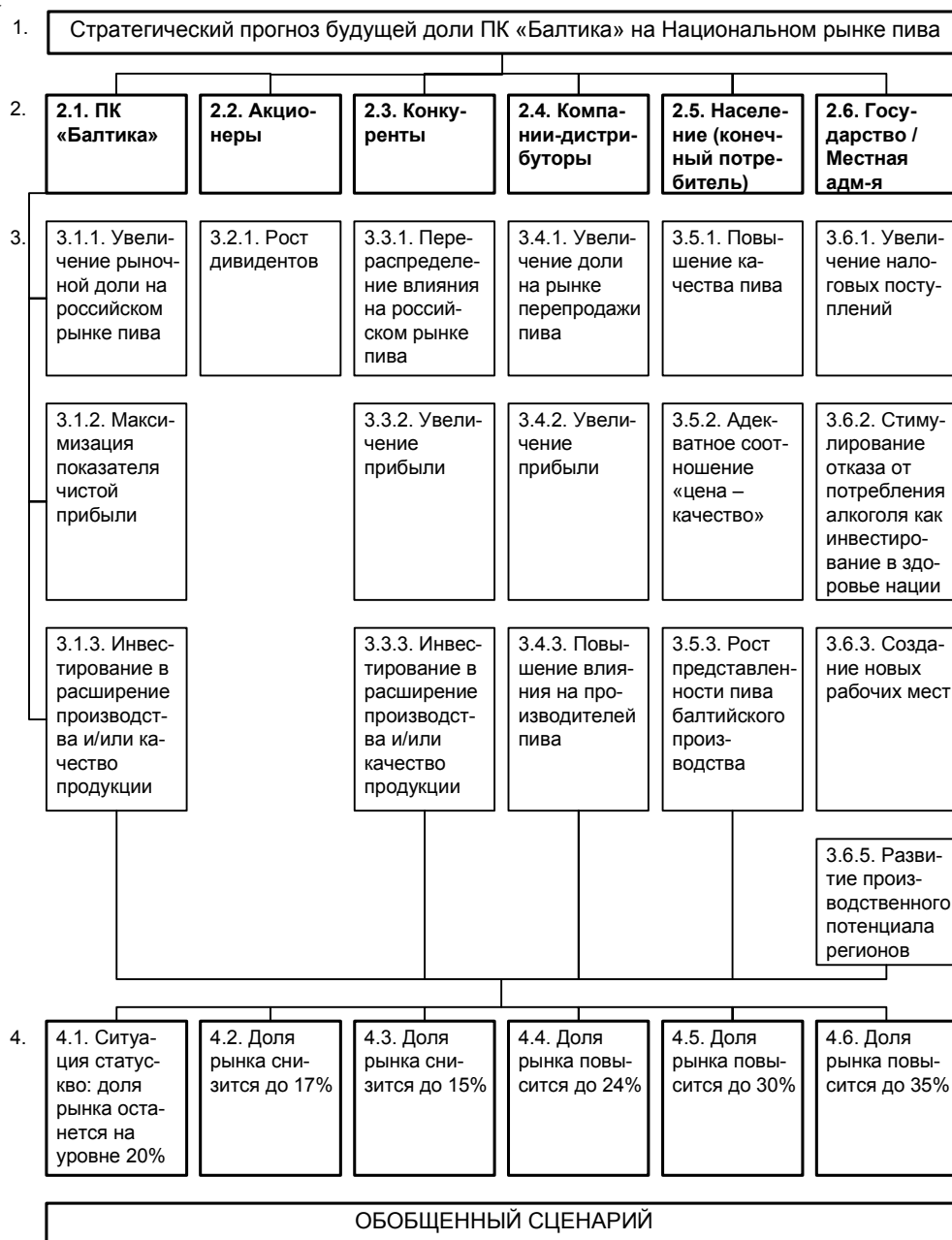


Рис. 1. Иерархия целей, критериев и альтернатив, построенная для рейтингового обоснования стратегической доли рынка компании «Балтика»: 1 – фокус иерархии; 2 – уровень акторов; 3 – цели; 4 – оцениваемые альтернативы-сценарии

Нашли целесообразным выделить 6 сценариев, два из которых являются пессимистическими и предусматривают снижение доли рынка, три – оптимистическими с различной степенью интенсивности доли рынка и один сценарий предусматривает сохранение в будущем доли рынка на нынешнем уровне (сценарий «статус-кво»).

К оценке было привлечено 6 экспертов. Для достижения большей достоверности оценочных суждений экспертов были приглашены и опрошены лица, представляющие интересы разных акторов. При оценке предпочтительности элементов иерархии эксперты должны исходить из приоритетности для того или иного актора его целей, сценария по отношению к выделенному фокусу – стратегическому прогнозу доли компании на рынке пива. Также при ответе эксперт должен выстраивать свою оценку исходя из своего профессионального опыта и опыта общения с компанией. Измерение сравнительной важности элементов иерархии осуществлялось с помощью девятибалльной шкалы отношений.

Результаты расчета рейтинговых оценок по методу МАИ (вектор глобальных приоритетов) представлены на рис. 2.

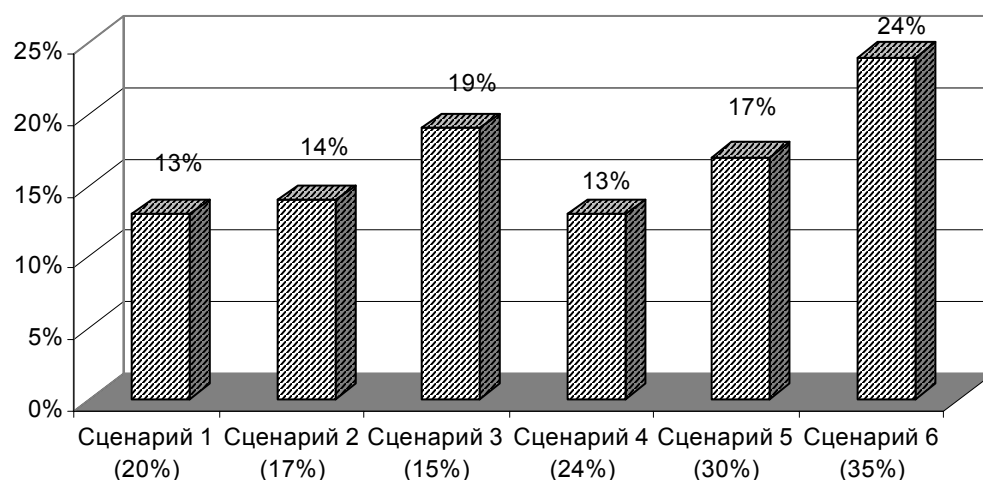


Рис. 2. Диаграмма рейтинговых оценок сценариев

Из рис. 2 видно, что наибольший рейтинг получил крайне оптимистический сценарий, предполагающий рост доли рынка до 35%. Однако вторую по значимости оценку получил крайне пессимистический вариант, предполагающий наибольшее по величине падение доли рынка (до 15%) по сравнению с нынешним состоянием. Такой разброс рейтинговых оценок, с одной стороны, отражает сложившуюся в 2002–2003 гг. тенденцию к снижению рыночной доли компании из-за вялой маркетинговой политики, с другой стороны, высокий приоритет 6-го сценария говорит о том, что у компании в силу огромного производственного потенциала, мощного российского бренда имеются значительные шансы переломить ситуацию и резко вырасти. Однако для этого необходимо пересмотреть и перестроить ряд ключевых процессов в области сбыта.

Возможности метода МАИ позволяют количественно оценить и на этой основе выбрать мероприятия по обеспечению реализации приоритетного сценария с помощью так называемого обратного процесса, в котором фокусом становится сценарий с наивысшим рейтингом, а альтернативами – мероприятия, обеспечивающие его реализацию. Рейтингование мероприятий в зависимости от их значимости в реализации выбранного сценария может стать большим подспорьем в менеджерской практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богатов О.И. и др.* Рейтинговое управление экономическими системами. Донецк: Юго-Восток, 1999.
2. *Дуканич Л.В.* Рейтинговая схема принятия налоговых решений в регионе // Вестник университета «Туран». 2001. № 12. С. 41–45.
3. *Дуканич Л.В.* Управление региональным налогообложением: теоретико-методологические основы и инструментальное обеспечение. М.: Контур, 2001.
4. *Кузнецов Н.Г., Корсун Т.И., Александрова И.Ю.* Налоговое администрирование: теория и стратегия: Монография / РГЭУ (РИНХ). Ростов н/Д, 2002.
5. *Саати Т.Л., Кернс К.* Аналитическое планирование. Организация систем. М.: Радио и связь, 1991.

ПРИОРИТЕТНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ СДВИГОВ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИКИ

Н.П. МОДЕБАДЗЕ

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономической теории
Кабардино-Балкарской государственной
сельскохозяйственной академии, г. Нальчик*

Ускоренное формирование малозатратной, технологически-модернизированной и товарно-диверсифицированной структуры системы народного хозяйства объективно составляет целевое содержание существенных прогрессивных структурных сдвигов в российской экономике на долгосрочную перспективу¹. Однако производственная и экономическая база этих насущных для страны сдвигов должна быть сформирована уже в краткосрочном периоде. Поэтому достижение названной цели осуществимо только на основе развития высокотехнологичных конкурентоспособных производств, отражающих специфику формирования и величины совокупного спроса и совокупного предложения на национальном макрорынке². В свою очередь, система современных высокотехнологичных производств призвана обеспечить устойчивое развитие не только макроэкономики, но и других уровней экономики страны, имея в виду прежде всего рост уровня доходов населения.

В литературе названным вопросам уделяется значительное внимание. Итогом соответствующих исследований стал справедливый вывод о том, что «большинство из «транзитивных» стран застряло в фазе преодоления резко обозначившихся с самого начала тенденций примитивизации производства и структурных сдвигов» [7, с. 22]. Как нам представляется, автор указывает на главную для транзитной экономики взаимозависимость решения двух основных проблем экономики переходного периода любой развивающейся страны – на необходимость перехода к сложным технологическим производствам, что повлечет за собой не

¹ Как справедливо отмечается в литературе, «структурные сдвиги в экономике имеют двойственную природу. С одной стороны, они выступают как процесс, с другой – как результат определенного развития экономической структуры. Подобная двойственность определяет их особое место среди других экономических явлений, позволяет наиболее полно с качественной и количественной стороны характеризовать состояние экономической системы» [15, с. 166].

² В этой связи оправданно привести аргументированное мнение А. Спицына о том, что «при оценках социально-экономической перспективы России следует учитывать объективные факторы, акцентирующие ограниченность имеющегося потенциала экономического роста в силу крайней изношенности производственного аппарата, недостатка конкурентоспособных мощностей, высокой капиталоемкости и длительности освоения новых месторождений энергетических и сырьевых ресурсов» [22, с. 35].

только прогрессивные отраслевые, но и важные экономические сдвиги³. Однако сложившаяся в настоящее время в России структура экономики не позволяет говорить о готовности страны к эффективному участию в интеграционных процессах в качестве системообразующего субъекта [11, с. 3]. По мнению ряда отечественных экономистов, это «является, прежде всего, следствием неблагоприятной структуры экономики и очевидно требует существенной переориентации на развитие высокотехнологичных секторов» [13, с. 4]⁴.

Действительно, реальные темпы и макроэкономическая результативность осуществления прогрессивных структурных сдвигов в хозяйственной системе всегда предопределяется характером и масштабами государственного регулирования частной инициативы. Общей базой прогрессивных структурных экономических сдвигов выступает системное преобразование механизма, форм и инструментов государственного управления национальной экономики⁵.

В теоретическом аспекте необходимость осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах есть лишь следствие объективного развития общественного производства на базе массового внедрения новейших технологий⁶.

И хотя в последнее время специально отмечать объективный характер движения общественного производства стало немодным, мы полагаем, что забвение этого фундаментального принципа экономического познания способно в значительной мере обесценить выводы исследований в сфере механизма и факторов структурных экономических сдвигов⁷.

³ Более того, по справедливому мнению отечественных исследователей, «с начала 1990-х годов разрыв между наиболее развитыми странами и остальным миром стал в основном носить технологический характер. Современные технологии слишком сложны и дороги, поэтому слаборазвитые страны не могут их не только создавать, но и применять. Наиболее ярко технологическая конкурентоспособность проявляется в виде «цифрового неравенства», из-за которого рынки сбыта информационных продуктов практически не расширяются, что сдерживает развитие технологических программ в развитых странах» [1, с. 76].

⁴ Именно поэтому следует поддержать важный вывод В. Дементьева о том, что «пути реализации любых прогрессивных структурных народнохозяйственных сдвигов справедливо связываются с оптимизацией соотношения государственного регулирования экономики и частной инициативы» [10, с. 21].

⁵ По этому поводу А. Бондарев резонно отмечает, что «при реализации стратегии устойчивого развития необходимы новые подходы к вопросу о механизмах и критериях достижения эффективности экономики, ее социальной направленности и переосмысления связи “государство – экономика”, базирующихся на том положении, что успешные реформы могут быть осуществлены при опоре на собственный научно-производственный потенциал, на эффективную государственную власть, обеспечивающую функцию планирования и управления социально-экономическими процессами» [4, с. 183].

⁶ Как подчеркивает в проблемной статье Ж. Бландиньер, «в силу растущей сложности в условиях интеграции изменились и условия конкурентной деятельности. Гибкость, постоянная инновация на основе овладения технологической средой, оперативность реагирования, оптимизация ресурсов стали ключевыми элементами конкурентоспособности, а значит, и роста. Появляется новая постфордистская техноиндустриальная концепция, в соответствии с которой глобальная производительная система стремится структурироваться как мозаика гибких, специализированных и саморегулируемых локальных систем, поддерживающих между собой отношения обмена в рамках комплексных сетей» [3, с. 39].

⁷ В научной литературе специально подчеркивается, что «понятие структурного сдвига в экономике как экономического процесса может быть сопоставимо с другими динамическими процессами, протекающими в хозяйственной системе: циклами, колебаниями, возмущениями. Коренным отличием структурных сдвигов от вышеперечисленных процессов является наличие результирующей составляющей и факта изменения основных системных качеств. Так, возмущения и поверхностные колебания в структуре экономики не приводят к изменению интегрирующих качеств системы. Экономические циклы, некоторые из них, несомненно, сопровождаются сдвигами в хозяйственной структуре, скорее представляют собой систему из нескольких структурных сдвигов разной направленности» [15, с. 166–167].

Что же является приоритетным для «запуска» процесса ускорения соответствующего движения?

По нашему мнению, для ускорения процесса осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономической системе в каждый данный момент необходим прежде всего целенаправленно сформированный макроэкономический механизм, который бы способствовал названному процессу и стимулировал соответствующий сдвиг. Без наличия такого целенаправленного макроэкономического механизма рассматриваемый процесс будет носить стихийный, нецелесообразный, а потому и весьма затратный характер⁸.

Союз промышленных производств, предпринимательских структур и экономических институтов государства – такова структура макроэкономического механизма, обеспечивающего эффективные структурные сдвиги в экономике страны.

Теоретическая постановка вопроса о необходимости формирования в обществе целостного макроэкономического механизма функционирования и развития данной общественно-производственной системы относится к числу традиционно-дискуссионных проблем классической и современной экономической науки. При этом различают не только разные уровни формирования и действия такого механизма (глобальный, национальный, региональный и локальный), но и различные его сферы (хозяйственную, финансовую и инвестиционную)⁹.

Однако в строго категориальном смысле «формационный» экономический механизм развития общественного производства не совпадает с механизмом осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах, который локализуется в пространственно-временных координатах потребностей данного сдвига. Между этими механизмами обнаруживаются определенные качественные различия, которые обусловлены различием целевых задач и стратегических ориентиров, присущих каждому из них. Изучение этих различий составляет самостоятельную проблему современной экономической науки. По нашему мнению, особого внимания заслуживают три следующих отличия:

1. Если экономический механизм исторического движения общественного производства направлен на качественно-однородное преобразование во всех сферах экономики, то механизм осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах ограничен рамками ведущей (в данной исторической ситуации) сферы экономики, преобразование которой должно получить всесферный и всеотраслевой мультипликативный макроэкономический эффект в национальной системе хозяйствования. Такой поэтапный ход структурного преобразования макроэкономики соответствует ее сложному строению и требует разработки программы поэтапных преобразований.
2. Если экономический механизм развития общественного производства реализуется через использование всего арсенала инструментов современ-

⁸ В этой связи актуализируется точка зрения отечественных исследователей, согласно которой «модернизация экономики, переход к устойчивому развитию потребуют скоординированных действий промышленных структур, адекватной переориентации социальных и экономических институтов государства, регулирующая роль которого в модернизации экономики является основополагающей» [16, с. 65].

⁹ Кроме того, следует учитывать, что «в условиях рыночной экономики главным элементом хозяйственного механизма выступает конкурентное взаимодействие, обеспечивая координацию действий участников общественного производства через спрос, предложение, цены, издержки производства и торговли. Он представляет собой способ организации целостности системы хозяйственных отношений как объективно необходимой среды, обеспечивающей саморазвитие рыночной экономики» [18, с. 9].

ной экономической политики, включая ее государственный инструментарий, то механизм осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах сконцентрирован главным образом на тех экономических инструментах и стимулах, которые отражают специфику технологии прогрессивных структурных сдвигов и адекватны этой специфике. Такой «многоинструментальный» механизм структурного преобразования макроэкономики соответствует ее сложноотраслевому строению и требует разработки программы эффективного использования каждого экономического инструмента по мере перехода к структурным сдвигам в той или иной сфере.

3. Если экономический механизм развития общественного производства носит преимущественно объективный характер, выступая механизмом реализации необходимого вектора исторического движения производства, то механизм осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах оформляется в результате целенаправленных действий основных субъектов национальной экономики, заинтересованных в соответствующих прогрессивных структурных сдвигах. Таким образом, программа структурных сдвигов должна носить и «субъектный» характер, выстраивая субъектную иерархию механизма прогрессивного структурирования экономических систем.

Анализ этих и других параметров механизма прогрессивных структурных сдвигов в современной экономической системе находится в центре внимания исследователей рассматриваемой проблемы¹⁰. Отсюда следует, что полипараметрическая характеристика процесса и механизма прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах является адекватным рациональным отражением строения этих феноменов¹¹.

Характеризуя в целом механизм прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах, следует специально подчеркнуть, что он должен найти выражение и в функциональном строении институтов производства. Как показывает анализ экономической системы, роль такого функционального инструмента реализации прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах выполняет институт долгосрочного инвестирования, который, будучи локализованным границами определенной сферы, приобретает статус «приоритетного инвестирования». Именно приоритетное инвестирование прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах становится инструментом разрешения противоречия между необходимостью придания национальной системе хозяйствования динамики обновления

¹⁰ В результате можно считать доказанным вывод о том, что «научно обоснованная стратегия экономического роста должна стать комплексной и системной, включающей структурную, промышленную, научно-техническую, инвестиционную и внешнеторговую политику как необходимые предпосылки для обеспечения прочной стабилизации, а затем устойчивого развития и эффективного функционирования отечественных товаропроизводителей. Этому должны способствовать преодоление дезинтеграции экономической системы, трансформация сбережений в инвестиции, восстановление нормального платежного оборота, стимулирование инновационной активности и структурной перестройки экономики, ее модернизации на современной технологической основе» [22, с. 41].

¹¹ Основной причиной структурных сдвигов в современной экономике «является начало и развитие «информационной революции», ведущей к становлению новой экономической системы. Происходит замещение машинной техники как главного производственного ресурса индустриальной эпохи информацией, знанием, интеллектом. Растущая автоматизация процессов материального производства позволяет сконцентрировать трудовые усилия на сфере интеллектуального производства, создания информационных продуктов и услуг» [27, с. 58].

и неизбежной инерционностью сложившихся методов и форм хозяйствования. В этой ситуации многое зависит от историко-экономического контекста, в рамках которого осуществляется процесс приоритетного инвестирования¹².

Субъектный подход к процессу прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах обнаруживает различие в экономических интересах непосредственных и косвенных участников данного процесса¹³. Активным, заинтересованным сторонником осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах выступает та группа производителей и потребителей, которая прямо включена в процесс использования новейших технологий и получает конкурентные преимущества в результате освоения таких новейших технологий. Пассивно-заинтересованными сторонами прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах выступают производители и потребители периферийных секторов национальной экономики, лишь косвенно связанных с получением выгод от внедрения новейших технологий.

К числу базовых факторов макроэкономического характера относится и позиция государственных институтов¹⁴.

Моносферный на начальном этапе характер реализации прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах способствует становлению и апробации адекватных новейшей технологии производства организационно-экономических форм его функционирования и развития¹⁵.

Как и в целом в экономике, необходимость прогрессивных структурных сдвигов в той или иной сфере хозяйствования имеет материальной основой получение превосходящей экономической эффективности, обеспечивающей устойчивые конкурентные позиции, поскольку, по справедливой оценке А. Селезнева, «в процессе экономического развития постоянно дает о себе знать существенное снижение производства в отраслях, не имеющих перспективы при переходе к новому технологическому укладу» [21, с. 30].

¹² По этому поводу в литературе отмечается, что «по итогам первого полугодия 2004 года темп роста инвестиций в основной капитал составил 112,6% по отношению к январю–июню предыдущего года (в аналогичном периоде 2003 года – 111,8%). Расширение инвестиционной деятельности происходило на фоне сохранения благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и достаточно высоких темпов роста внутреннего инвестиционного спроса, чему способствовали – увеличение валовых накоплений, улучшение финансового состояния организаций за счет роста объемов производства не только в промышленности (в частности, в экспортоориентированных отраслях), но и в сфере услуг, совершенствование перераспределения капитала между сырьевым и обрабатывающим секторами экономики, рост реальных денежных доходов населения, расширение долгосрочного кредитования банками организаций» [2, с. 43]. Таким образом, общая хозяйственная конъюнктура последнего периода благоприятствует предстоящему структурному сдвигу в российской экономике.

¹³ Как отмечает М. Мусин, «с учетом объективной тенденции нарастания социального взаимодействия субъектов хозяйствования согласование и интеграция индивидуальных интересов в сопряжении с государственными или корпоративными представляется особенно важной и актуальной задачей» [17, с. 55].

¹⁴ Именно этот момент особенно часто подчеркивается в экономической литературе – «если политика государства относительно динамики структуры экономики сводится к поддержке сдвигов, инициируемых частным бизнесом, то априори отвергаются возможности как совместного установления этими сторонами приоритетности в народнохозяйственном развитии, так и распределения между ними рисков долгосрочных капиталоемких проектов, акцентируемой энтузиастами проведения в России активной промышленной политики...» [10, с. 23].

¹⁵ В связи с этим следует согласиться с мнением Р. Крынжина о том, что «влияние НТП на сдвиги в отраслевой структуре экономики происходит в виде перераспределения производственных ресурсов, а вместе с тем и общественно необходимых затрат труда между разными отраслями и сферами деятельности. Основу изменения отраслевых пропорций производства составляют сдвиги в технологии, с одной стороны, и усложнение общественных потребностей, с другой стороны» [15, с. 167].

В зависимости от специфики внедряемой новейшей технологии система прогрессивных структурных сдвигов может приобретать долгосрочный и масштабный финансовый характер. Основу прогрессивного структурного сдвига образует технологическая модернизация экономики.

Экономическая система посткризисной России испытывает глубокую историческую потребность в прогрессивных структурных сдвигах в своем посферно-поотраслевом строении, которые могли бы обеспечить столь необходимый ей общехозяйственный динамизм и макроэкономическую эффективность.

Самостоятельным аспектом проблемы является изучение вопроса о роли государственного регулирования российской экономики в механизме осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономических системах¹⁶. Это объясняется тем, что имманентным элементом механизма качественного преобразования структуры национальной экономики, отвечающей критериям развитых индустриальных стран, в значительной мере остается государство, которое также активно включено в процесс осуществления прогрессивных сдвигов посредством проведения им активной структурной политики с применением всего арсенала методов рыночной экономики.

Повышение конкурентоспособности российской экономики объективно требует максимального ускорения процесса экономических реформ и разработки долгосрочной программы реструктуризации экономики страны на базе целенаправленной программы радикальных экономических реформ. Это предоставляет стране реальный шанс на достижение экономической стабилизации, улучшение законодательной системы страны, реформирование финансовой и налоговой системы¹⁷.

При этом особое внимание необходимо уделить преобразованию структуры экономики с целью добиться максимально эффективного использования природно-экономического потенциала страны, в развитии промышленности обеспечить приоритетное положение обрабатывающим отраслям, активнее привлекать прямые иностранные инвестиции в производственные проекты, всемерно повышать конкурентоспособность производств на базе внедрения современных технологий, способных дать углубленную переработку исходного сырья, а также диверсифицировать продуктовый ассортимент российского экспорта¹⁸.

¹⁶ Анализируя модели государственного регулирования экономических процессов, В. Тихонов справедливо отмечает, что «особое значение приобретает учет в экономической политике технологической отсталости и прогрессирующего износа национальной инфраструктуры, растущей концентрации экономических и иных ресурсов в зонах «анклавного капитализма» и необходимости изменения вектора деятельности «накопителей первоначального капитала» в аспекте повышения их национально-государственной и социальной ответственности. Деятельность государства должна обеспечить условия конкурентного развития сегментов мозаичной экономики, недопущения искусственного поддержания концентрации ресурсов в рамках узкого слоя сверхбогатых олигархов» [23, с. 166].

¹⁷ Как уже отмечалось в экономической литературе, «задача повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции может быть решена только при условии существенного роста инвестиций и инновационной активности промышленного производства» [5, с. 19].

¹⁸ По оценке отечественных исследователей, «с учетом требований, предъявляемых сложившимся положением, государственной политикой в области развития промышленности и машиностроения на ближайшие годы должен быть предусмотрен переход страной предельно критических параметров: подъем загрузки промышленного производства с 50 до 70%, повышение экспортной доли продукции обрабатывающей промышленности с 12 до 50–55%, удельного веса высокотехнологичной продукции – с 1 до 10–15%, доли новейших образцов оружия и боевой техники – с 30 до 60%. Это должно сочетаться с повышением объема государственных ассигнований на науку в целом с 0,4% ВВП до 2%, а на технические науки – в 6–8 раз. При таких параметрах индустриального развития душевой ВВП (в товарном выражении) должен возрасти с 42 до 60–72% дореформенного уровня» [24, с. 27].

В этой ситуации структурная перестройка экономики с помощью системы целеориентированных сдвигов в ее отраслевом строении превращается в основной инструмент долгосрочного устойчивого экономического роста российского производства¹⁹.

Структурная перестройка экономики – масштабный процесс, который занимает достаточно продолжительный временной период. Вместе с тем динамика прогрессивных экономических сдвигов, сроки и темпы экономического роста зависят от наличия предпосылок для активизации структурной перестройки²⁰.

В научной литературе утвердился подход, согласно которому механизм прогрессивного структурного сдвига представлен стандартным набором образующих его элементов с заданной субординацией (основу образует модернизация технологии производства, которая через организационно-экономический уровень преобразует отношения собственности, придающие импульс оптимизации транзакционных параметров, и тем самым обновлению форм распределения и потребления). Такой стратегический подход к процессу прогрессивных экономических сдвигов должен быть направлен на решение скопившихся к началу рыночных реформ проблем национальной экономики, прежде всего – выявление возможности улучшения финансово-экономического положения неэффективных, убыточных, проблемных предприятий. Речь идет о той значительной группе государственных (и государственно-частных) предприятий, поддержка функционирования которых ложится невидимым налоговым бременем и в целом на национальную экономику (ослабляя государственный бюджет и постоянно вводя его в дефицитное состояние), и на те отрасли, в которых преимущественно представлены эти убыточные предприятия, и на потребителей, чьи доходы оплачивают завышенную стоимость некачественных товаров и услуг данной категории предприятий²¹.

Реструктуризация убыточного сектора экономики в качестве исходного прогрессивного сдвига включает ликвидацию (или перепрофилирование) неперспективных и убыточных производств с проведением в случае необходимости

¹⁹ Более того, согласно точке зрения отечественных исследователей актуальных проблем развития российской экономики: «в целях повышения конкурентоспособности продукции российских товаропроизводителей необходимо: создание эффективного механизма перераспределения инвестиционных ресурсов в промышленном секторе в пользу предприятий обрабатывающих отраслей для технологического переоснащения производства и выпуска конкурентоспособной продукции; осуществление мероприятий по защите российского рынка от неорганизованного импорта и недобросовестной конкуренции» [5, с. 20].

²⁰ В проблемной статье С. Циреля отмечается, что «к числу важнейших задач, которые России предстоит решить в ближайшее время, относятся обеспечение устойчивого экономического роста, модернизация и диверсификация экономики» [25, с. 92].

²¹ Институт банкротства должен обеспечить реструктуризацию убыточного сектора экономики, повышение платежной дисциплины, а применение процедур банкротства должно надежным образом защищать права кредиторов. Следует отметить, что «в большинстве стран с развитой рыночной экономикой законодательство о банкротстве успешно существует уже вторую сотню лет, занимая центральное место в ряду других рыночных институтов. Законодательство о банкротстве является важнейшим элементом в общей системе страхования бизнеса, защищая кредиторов от недобросовестных, неумелых или неудачливых предпринимателей. Наличие и активное применение такого законодательства снижает степень бизнес-риска при заключении, создавая более благоприятные условия для развития предпринимательства и экономики в целом. Немаловажную роль играет банкротство и в качестве инструмента оздоровления экономики, «очищения» ее от некомпетентных или недобросовестных предпринимателей, которые могут положить начало разрушительной цепи банкротств компаний и кризиса экономики в целом» [20].

процедур банкротства, постепенное прекращение прямого и косвенного субсидирования неэффективных организаций. С этих позиций к числу важнейших инструментов экономических сдвигов следует отнести создание механизма антикризисного управления²².

Особой проблемой является определение источников кредитования процедуры реструктуризации российской экономики, которое становится решающим условием рыночных реформ в стране. Необходима объективная оценка воздействия кредитования реструктуризации в аспекте реального экономического роста посредством проведения соответствующих реформ.

Таким образом, если рассматривать исходный пункт прогрессивных структурных сдвигов в российской экономической системе, то он может быть сформулирован как необходимость системной санации нерентабельных, неконкурентоспособных и неэффективных предприятий всех отраслей и сфер народного хозяйства страны²³.

Конечно, такой болезненный «санационный» структурный сдвиг должен быть обеспечен расширением товарного предложения и платежеспособного спроса других предприятий, берущих на себя компенсацию сокращающегося объема производства и трудоустройства освобождающихся работников.

В механизм санационного структурного сдвига включаются стимулирование инвестиционной активности, снижение налогового бремени с малого и среднего предпринимательства, а также с предприятий, успешно внедряющих инновационные факторы производства и занятых в экспортоориентированных, импортозамещающих и социально значимых отраслях национальной экономики. Кроме того, макроэкономические границы санационного структурного сдвига расширяются и за счет того, что он требует одновременно и преодоления уклонения от налогообложения недобросовестных производителей, прекращения продаж по демпинговым ценам контрабандных, фальсифицированных и недоброкачественных товаров (разоряющих законопослушных производителей и потребителей), а также ускоренной модернизации устаревших производств. И хотя в последние годы удалось добиться достижения реальной экономической стабильности, проблема неплатежей по-прежнему остается одной из потенциальных опасностей российской макроэкономики и отражает замедленные темпы реструктуризации промышленных предприятий и коммерческих финансовых институтов²⁴.

Модернизация развития производственной и транспортной инфраструктуры, телекоммуникаций и информационных технологий, как и продвижение на других направлениях, составляя содержание необходимых для страны преобра-

²² Процедура банкротства должна утвердиться как основная мера по восстановлению платежеспособности должника, поскольку любой иной подход чреват превращением микроэкономических убытков в убытки отраслевого и даже макроэкономического масштаба.

²³ Такая санация выступает основой всех других прогрессивных структурных сдвигов, поскольку «средством снижения уровня структурной неопределенности служат институты, которые способствуют координации действий индивидов и организаций, позволяя экономить на издержках прогнозирования реакций на действия со стороны других индивидов и организаций, а также устанавливают ограничения возможных действий путем исключения тех, ущерб от совершения которых превысит выгоду» [19, с. 89].

²⁴ В этой связи, по мнению А. Гончарова, необходима «структурная оптимизация капитала, направленная на финансовое оздоровление и обеспечивающая восстановление платежеспособности предприятия как стратегия приведения состава его капитала, отдельных подразделений и имущественного комплекса в целом к таким пропорциям, которые способствуют минимизации задолженностей, наращиванию входящих и экономии исходящих финансовых потоков» [6, с. 68].

зований, должно обеспечить ускорение прогрессивных сдвигов в структуре экономики и создать условия для устойчивого экономического роста. Согласно гипотезе А. Грублера, становление и развитие особого технологического уклада проходит две восходящие волны: первая приходится на начало его жизненного цикла и непосредственно обусловлена технологическим прорывом; вторая – на начало второй половины цикла и связана с готовностью общества принимать новые технологии и извлекать из них выгоду [9]. Именно такое волновое движение присуще и пространственно-временным параметрам структурных экономических сдвигов. Фундаментальной целью экономических сдвигов в российской национальной системе общественного производства является финансовая поддержка системных «точек» долгосрочного устойчивого экономического роста страны²⁵. Прогрессивные сдвиги в экономике всегда выступают результатом ее структурных преобразований, которые носят объективный характер²⁶.

Историческая реальность состоит в том, что для российской экономики главным прогрессивным сдвигом, преодолевающим устаревшую структуру централизованно-командной экономики (и являющимся одним из факторов убыточности многих предприятий и отраслей), выступает процесс конверсии, который, в связи с известными историческими особенностями оборонной направленности народного хозяйства страны, приобрел системную макроэкономическую значимость. Достаточно, например, сказать, что до начала рыночных реформ непосредственно на предприятиях военно-промышленного оборонного комплекса работало не менее трети от общего числа рабочих и инженеров страны (и примерно столько же было занято на отраслях и предприятиях оборонно-вспомогательного назначения). Поскольку же оборонные заказы в пореформенный период существенно сократились по объему, то некогда наиболее привилегированные заказами и обеспеченные ресурсами предприятия фактически остановились, а без работы осталась наиболее квалифицированная часть инженерно-технических кадров страны.

Таким образом, необходимость существенного реального прогрессивного сдвига в макроэкономической системе России объективно продиктована изменением социально-политической ситуации в стране, изменением ориентиров в

²⁵ Это приобретает особую актуальность в условиях той ситуации, когда «Россия застряла на критических этапах перехода между стадиями экономического развития: между стадией традиционных факторов производства и инвестиционной стадией, между инвестиционной стадией и инновационной стадией. Ресурсные ограничения не позволили направить на развитие новейших технологий, определивших облик экономик развитых стран, бюджетные средства, соответствующие масштабу и сложности задач» [26, с. 41].

²⁶ По этому поводу определенный интерес представляют следующие рассуждения: «Противоположная динамика отдельных индикаторов развития объективно обусловлена и закономерна: росту производства в интенсивной форме противостоит сокращение его в экстенсивной форме; повышение производительности труда предполагает снижение совокупных затрат на производство единицы благ или услуг; рост органического строения капитала сопряжен со снижением доли «человеческого капитала» в его общей массе. В процессе экономического развития постоянно дает о себе знать существенное снижение производства в отраслях, не имеющих перспективы при переходе к новому технологическому укладу. В связи с этим только экономический рост все проблематичнее было констатировать в силу многоаспектного снижения, т.е. противоположной динамики в развитии производства продукции и услуг, материального и нематериального производства, производственной и непроизводственной сферы. Вследствие периодического выбытия и обновления основного капитала под влиянием физического и морального износа производственный потенциал и воспроизводимое национальное богатство растут медленнее, чем объемы производства. Периодические переходы к новым технологическим укладам обуславливали интенсивное «свертывание» традиционного производства» [21, с. 30].

экономической и социальной политике, сопровождающимся «снижением объемов промышленного производства, резким сокращением инвестиционно-воспроизводственных процессов и сужением промышленного потенциала» [14, с. 61].

Однако реализовать этот необходимый прогрессивный экономический сдвиг оказалось гораздо труднее, чем следовало из абстрактных теоретических моделей реструктурирования российской экономики. Сложность состояла в том, что этот сдвиг изначально носил макроэкономический характер и потому требовал системного подхода. Его нельзя было осуществить в рамках одной отрасли или одного региона, одной сферы или одного сегмента народного хозяйства. Требовалась специальная государственная целевая программа конверсии. Стало ясно, что реализация крупных прогрессивных сдвигов в экономической системе предполагает активное участие государства в форме специального программирования (которая, в частности, в качестве элемента включала бы и определение судеб оставшихся в рамках оборонно-промышленного комплекса предприятий на базе новой оборонной доктрины страны).

Оборотной стороной любого осуществленного крупного сдвига в экономической системе, направленного на рост ее эффективности, является необходимость трудоустройства высвобождаемой рабочей силы, недопущение массовой безработицы.

В рамках демократизации отечественной системы экономики крупнейшим сдвигом, до сих пор не до конца реализовавшим свой производственный и социальный потенциал, является формирование и развитие сектора малого и среднего предпринимательства (прежде всего – в сферах торговли и услуг). Новый вид бизнеса, практически отсутствовавший на протяжении десятилетий, уже превратился в важный источник налоговых поступлений на всех уровнях федеративной системы, образуя и новую основу производственной самозанятости населения. В то же время, благодаря этому экономическому сдвигу, с помощью малого и среднего предпринимательства удалось обеспечить заказами незагруженные мощности и неиспользуемые площади крупных заводов.

Это значит, что среди общих приоритетов системы прогрессивных структурных сдвигов в российской экономике стратегически важное место занимает ускоренное развитие сектора малого и среднего предпринимательства – с целью увеличения его вклада в формирование потребительского рынка товаров и услуг, решения социальных проблем малых и средних городов²⁷.

В правовом пространстве страны крупнейшим экономическим сдвигом, необходимым для формирования привлекательного инвестиционного облика страны, должна стать борьба с коррупцией. Без минимизации теневого сектора и укрощения коррумпированной бюрократии невозможно проведение рыночных реформ, таких, например, как реструктуризация налоговой системы и укрепление финансовой дисциплины в стране.

Важнейшим экономическим сдвигом в финансовом секторе российской народно-хозяйственной системы является реструктуризация банковского сектора страны (в частности, реструктуризация кредитных организаций как одного из

²⁷ Поэтому «в отношении подавляющей части среднего и малого предпринимательства правительство должно реализовывать такие меры, которые позволили бы сочетать с принципом социальной компенсации рыночные принципы. При этом правительство должно не допускать чрезмерного давления на малые фирмы и несправедливой конкуренции по отношению к ним со стороны крупных предпринимательских структур и государственного сектора экономики» [28, с. 28].

инструментов реализации названного сдвига), поскольку «к числу основных проблем, мешающих укреплению и нормальному функционированию банковской системы в реальном секторе экономики, можно отнести увеличение объемов просроченных кредитов; учет интересов крупных клиентов» [8, с. 17]. Только такая реорганизация способна системно укрепить банковский сектор²⁸.

В самом же механизме структурных сдвигов особое место занимает институт приоритетного инвестирования, поскольку «развитие российской экономики вплотную пришло к необходимости инвестиционного роста, важными задачами которого являются структурное перераспределение инвестиций и восстановление и развитие собственной базы инвестиционного подъема предприятий» [12, с. 59].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев М., Мясникова Л.* Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4.
2. *Безруков В., Сафронов Б., Мельников Б.* Оценка динамики народного хозяйства и прогноз на 2005 г. // Экономист. 2004. № 11.
3. *Бландиньер Ж.* Реиндустриализация России: насколько пригоден европейский опыт // Экономист. 2005. № 5.
4. *Бондарев А.* Факторы и механизмы устойчивого развития России. Пятигорск: Изд-во ПГТУ, 2003.
5. *Глисин Ф., Воронина Г.* О конкурентоспособности промышленных предприятий // Экономист. 2004. № 6.
6. *Гончаров А.* Восстановление платежеспособности предприятия: модель оптимизации структуры // Финансы. 2004. № 10.
7. *Гринберг Р.* Уроки рыночных преобразований в постсоциалистических странах // Мир перемен. 2004. № 1.
8. *Грицына В., Курнышева И.* Особенности инвестиционного процесса // Экономист. 2000. № 3.
9. *Грублер А.* Инновации и экономический рост. М.: Наука, 2002.
10. *Дементьев В.* О характере российской «догоняющей модернизации» и ее институциональном обеспечении // Российский экономический журнал. 2004. № 3.
11. Доклад об экономике России / Всемирный банк. 2002. Окт.
12. *Егорова Н., Смулов А.* Анализ инвестиционной составляющей роста отечественной промышленности // Стратегическое планирование и развитие предприятий. М., 2002.
13. *Ершов М.* Об актуальных экономических задачах // Вопросы экономики. 2004. № 12.
14. *Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
15. *Крынжин Н.* Структурные сдвиги как экономический феномен // Сб. Государственное регулирование трансформационных экономик. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.
16. *Крюков В., Ахматукаев М., Заика И.* Модернизация экономики и проблемы конкурентоспособности // Экономист. 2004. № 11.
17. *Мусин М.* Проблема согласования интересов // Экономист. 2005. № 5.
18. *Нешиной А., Сухарев О.* Конкурентоспособность и условия воспроизводства // Экономист. 2005. № 3.
19. *Обыденков А.* Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // Вопросы экономики. 2003. № 11.

²⁸ Более того, как аргументированно отмечается в литературе, «научно-технический прогресс, а затем революционные “скачкообразные” изменения материальных факторов производства всегда сопряжены не только с финансовыми предпринимательскими рисками, но и с реальным снижением рентабельности принципиально новых производств при относительном росте ее в традиционных отраслях» [21, с. 31].

20. Саидова Г. Кое-что о банкротстве // Экономическое обозрение. 2003. Вып. 2; Интернет-версия: <http://www.review.uz>.
21. Селезнев А. Разнонаправленность экономических процессов // Экономист. 2005. № 3.
22. Спицын А. Ориентиры экономического роста // Экономист. 2004. № 10.
23. Тихонов В. Мозаичность транзитивных отношений в экономике развития России // Государственное регулирование трансформационных экономик. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.
24. Фролов К., Махутов Н., Москвитин Г. Приоритеты машиностроения // Экономист. 2005. № 5.
25. Цирель С. Экономический рост и информационные технологии: компаративистский подход // Вопросы экономики. 2004. № 11.
26. Чепасова Э. Структурная перестройка и качество роста // Экономист. 2005. № 3.
27. Шуть О. Информация как экономический ресурс // Экономика России: основные направления совершенствования: Межвуз. сб. науч. тр. М.: Консалтинг XXI век, 2003. Сб. № 4.
28. Щепакин М., Аксаев Э. Предпринимательство в интерьере российской экономики. Ростов н/Д, 1997.

ОПЕРАТИВНЫЕ ФУНКЦИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.И. БОРОДИН

*кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и финансов фирмы ГУ-ВШЭ, г. Москва*

Проблема неустойчивости развития современной цивилизации приобрела в начале XXI в. новое качественное состояние, достигнув своей крайней степени. Это вызывает постоянно растущую тревогу мировой общественности, науки за судьбу цивилизации и будущие поколения. Их существование поставлено под угрозу сегодняшней экологической стратегией, при которой потребляется 2–3% используемой природной энергии, а остальное становится отходами, которые природа не в состоянии переработать.

Очевидно, что экономика, построенная на принципах технократизации и неэквивалентности социоприродного обмена, не способна обеспечить устойчивого развития общества. Это путь, ведущий цивилизацию в тупик. По мнению известного специалиста по эколого-экономической проблематике Э.У. Вайцзеккера [2], человечество вступает в Век Окружающей Среды, когда кратковременные экономические цели при всей их важности окажутся несостоятельными, если не будут подчинены долгосрочному экологическому императиву.

Важным этапом развития экономической теории во второй половине XX в. стала разработка концепции устойчивого развития экономики, предусматривающая в качестве основных направлений стратегии непротиворечие интересам природы и будущих поколений. Однако эта концепция обобщает преимущественно опыт стран с развитой рыночной экономикой, достигших высокого уровня и качества жизни и располагающих развитой производственной, социальной и экологической инфраструктурой. Для них ограничение потребления ресурсов на основе невысоких темпов экономического роста вполне приемлемо, так как их развитие сопровождалось переводом «грязных» предприятий в другие страны, а в настоящее время имеет место специализация экономики на услугах и высоких технологиях.

Россия в обозримой перспективе не может отказаться от развития сырьевого комплекса и остро нуждается в ускорении, а не в стабилизации темпов экономического роста. В ближайшие годы она не сможет освоить жесткие экологические стандарты, принятые в США, Японии и странах ЕС, без коренной реструктуризации экономики. При использовании традиционных форм хозяйствования требуются огромные средства на сохранение природной среды.

Для России ситуация усугубляется тем, что происходящие ныне экономические реформы, во-первых, не отражают всей сложности этих процессов, а во-вторых, отодвигают экологические проблемы на периферию общественного сознания. В то же время в России практически нет крупных экономических регионов, в которых бы за последние десятилетия не образовались зоны экологической напряженности.

Переход страны к устойчивому развитию в условиях нестабильной экономики, при котором отношения «общество – природа» рассматриваются как единая система, требует исследования места и роли предпринимательства в эколого-экономически сбалансированном развитии экономики. Его роль в развитии общества обоснована с глубоко философских, социологических, экономических позиций. В мировой науке разработана теория частного предпринимательства. Но переход к устойчивому развитию, в основе которого эколого-экономическая сбалансированность, предполагает существенное изменение содержания, методов и форм управления предпринимательской деятельностью. Проводимые ныне меры «реформистского» характера могут оказаться недостаточными для замедления скорости деградации природной среды, предотвращения экологического кризиса и, как следствие, ухудшение условий развития экономики. Возникает необходимость радикальной перестройки существующих основ предпринимательства [4].

В настоящее время недостаточно изучена структура этого процесса: организационные, экономические, естественно-научные основы; его включенность в хозяйственный и правовой механизмы; условия и факторы, влияющие на его динамику.

С этой целью необходим конструктивный синтез концептуально-теоретических подходов к проблеме обеспечения экономико-экологической устойчивости, объединяющей современные достижения различных наук о природе и обществе, и в силу этого дающий возможность расширения горизонта и глубины исследования. Для последнего десятилетия характерно появление целого спектра новых экономических категорий «зеленого» толка – экологический ВВП, экологическая амортизация, экологический маркетинг, экологический менеджмент, экологический учет и аудит и т.п. В экономике природопользования разработаны методы уменьшения вредного воздействия производства на окружающую среду.

В современных условиях при решении экологических проблем предприятия больше внимания уделяется менеджменту, политике, культуре, которые находят свое выражение в стиле и методах управления. Все это выдвигает новые требования к управлению хозяйственной деятельностью всех видов предпринимательства и, соответственно, к уровню знаний и компетенции менеджеров всех уровней в вопросах экологии. Необходимо учитывать экологические особенности при управлении производством, разработкой новой продукции, маркетинговыми операциями, персоналом, финансами. По существу, речь идет о формировании новой философии эколого-экономического управления, ориентированной на принципы устойчивой экономики [3].

В статье в процессе исследования поставлена и решена задача разработки механизма эколого-экономического управления на основе реализации его оперативных функций.

1. Эколого-экономическое управление и материально-техническое снабжение

Производственное снабжение сырьем и материалами, вследствие давления высоких затрат и жесткой международной конкуренции, в последние годы находится в центре пристального внимания предприятий развитых стран. Концепции, подобные технологии «just in time», ориентированные сегодня на эффективно организованную систему снабжения. Выросшие требования рынка зачастую требуют от поставщиков быстрых и точных поставок, изготовления неболь-

ших партий товаров, а с этим и нерентабельного транспортного обслуживания. Поэтому производственная экологическая политика заказчика не должна оставлять без внимания экологическую направленность производства и заготовку продукта поставщиком.

Сегодня в экономике получает признание принцип глобализации. Совершенствующиеся из года в год информационные каналы и эффективность транспортного соединения разрешают сегодня обеспечивать сырьем и материалами весь мир. Широкий выбор поставщиков должен использовать не только критерии качества, затраты и сроки, но и экологическую приемлемость производства и качества. Так называемый аудит поставщиков, при котором заказчик проверяет выполнение экологических требований, а также стандартизированного перечня экологических и качественных характеристик продукции может содействовать реализации системы снабжения, ориентированной на охрану окружающей среды. От поставщика можно ожидать, по меньшей мере, предоставления компетентной информации о составе и возможном побочном действии продукта.

В задачу снабжения сырьем и материалами входят, с одной стороны, предоставление материалов, необходимых для производственной деятельности, с другой стороны, оптимизация капиталовложений и заготовительных затрат.

Снабжение выступает, таким образом, функцией предпринимательской деятельности, наиболее связанной с функцией окружающей среды как поставщика ресурсов.

Экологическая ориентация сферы снабжения проявляется в предоставлении экологически приемлемых факторов производства, используемых предприятием для осуществления своих целей. Общую задачу снабжения можно дифференцировать согласно следующим подзадачам (рис. 1).



Рис. 1. Подзадачи фазы снабжения

Для эффективной экологической политики снабжение имеет особенно большое значение, так как экологически оптимальное снабжение позволяет минимизировать нагрузку на экологию с момента ее первоначального возникновения.

Прежде всего, необходимо определить потребности предприятий в материалах и сырье согласно их вида, количества и качества. Эта потребность зависит от существующих производственной и сбытовой программ, т.е. от того, что хочет вырабатывать и предлагать на рынок предприятие. Затем с помощью иссле-

дования рынка снабжения производится обзор рыночной ситуации (например, условий договоров: цены, условия оплаты и поставок, качество и состав сырья). Далее выбираются и проверяются необходимое сырье и материалы, определяется наилучшее их предложение с последующим заказом. После поставки заказанного материала происходит контроль приобретенных материалов.

Важную роль наряду с формированием эффективного транспортного сообщения (использование транспортных средств; эксплуатация более экологического транспорта, например: суда или железная дорога; комбинированный транспорт небольших транспортных партий; оптимизация путей соединения) играют вопросы эффективного управления запасами, производства и заготовки продукта.

Если вводится система вторичной переработки продукта, в которой в качестве начальных затрат выступают также и переработанные элементы ранее использованных продуктов, то возникает следующая модель кругооборота (рис. 2).

Степень возврата использованных продуктов в так называемую систему возврата (контейнеры, поддоны, бутылки, стройматериалы и т.д.), в зависимости от поставленного количества, определить достаточно сложно.

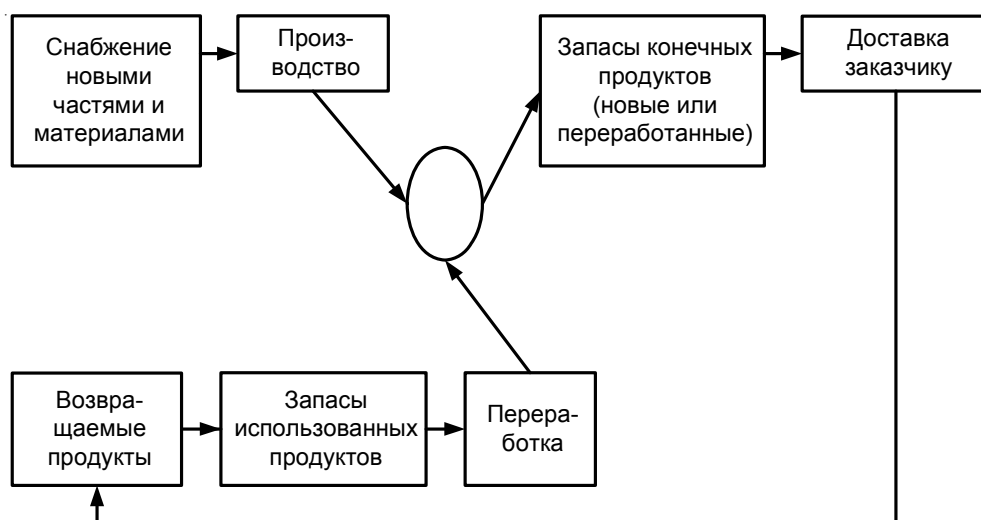


Рис. 2. Кругооборот альтернативных продуктов и переработки использованных товаров

Эколого-экономическое равновесие в значительной степени зависит от соотношений основных показателей производственной и коммерческой деятельности предприятий. Поэтому динамические модели могут стать основой принятия решений. Они становятся количественной оценкой исходной ситуации и информацией для рационального соотношения ресурсов. В данном случае рекомендуется модель эконометрического типа [5]:

$$Y = f(X_i) \pm \varepsilon,$$

где $(X_1 \div X_{16})$ с показателями, которые характеризуют влияние предприятий на окружающую среду $(Y_1 \div Y_4)$. Эти соотношения можно исследовать с помощью множественного регрессионного анализа. Первоначальная модель может быть построена на основе:

а) независимых переменных (факторов):

X_1 – выручка от реализации, тыс. руб.;

X_2 – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.;

- X_3 – валовая прибыль от реализации (убыток), тыс. руб.;
- X_4 – чистая прибыль (убыток), тыс. руб.;
- X_5 – численность работников, чел.;
- X_6 – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.;
- X_7 – сумма износа на начало года, тыс. руб.;
- X_8 – сумма износа на конец года, тыс. руб.;
- X_9 – износ на начало года, %;
- X_{10} – износ на конец года, %;
- X_{11} – среднегодовые остатки оборотных средств;
- X_{12} – сумма материальных затрат, тыс. руб.;
- X_{13} – транспортные средства, тыс. руб.;
- X_{14} – фонд оплаты труда, тыс. руб.;
- X_{15} – средняя заработная плата, руб.;
- X_{16} – металлолом, т;

б) зависимых (результативных) переменных:

- Y_1 – затраты на сохранение, утилизацию вторичного сырья, руб.;
- Y_2 – удельные экологические сборы, руб. на 1 руб. выручки от реализации;
- Y_3 – выбросы в атмосферу загрязняющих веществ стационарными источниками, т;
- Y_4 – фактически выплаченные экологические сборы, руб.

2. Эколого-экономическое управление и производство

Целью природоохранных действий в сфере производства является частичное или полное устранение или избежание нагрузки на окружающую среду, возникающей в производственном процессе. Это может быть реализовано, с одной стороны, посредством оптимизации уже существующего способа производства или посредством выбора нового, ориентированного на экологию производства.

Применение определенного способа производства является предметом выбора экологически приемлемого типа производства, подходящего для возможностей и условий конкретного предприятия. Улучшение экологичности в этом случае происходит вследствие уменьшения объема выбросов или за счет повышения экономичности использования ресурсов. Посредством перехода от технологий, сокращающих вредное воздействие уже имеющегося загрязнения, к интегрированным в производство природоохранным технологиям можно уже заблаговременно предупреждать возникновение отрицательного воздействия на окружающую среду. Значительный вклад в снижение нагрузки на окружающую среду может вносить учет аспектов рециклирования (например, возвращение в производство использованной или не нашедшей спроса продукции).

Если исходить из направленности предприятия на долгосрочную перспективу функционирования на рынке, то для средне- и долгосрочной ориентации предприятия на «экологичное производство» можно рекомендовать использование следующих задач, представленных на рис. 3.

Охрана окружающей среды в рамках требований интегрированного экоменеджмента предполагает интеграцию предприятием экологических требований в процессе планирования всех производственных областей *a priori*.

Наряду с организацией производственного процесса можно назвать еще ряд инструментов долгосрочной экологической ориентации производства, показанных на рис. 3: выбор соответствующего способа производства, организация про-

изводственной программы, определение объема производства, определение продолжительности жизненного цикла продукта, выбор необходимых материалов и формирование системы утилизации отходов.



Рис. 3. Задачи охраны окружающей среды в сфере производства

Необходимые для этого проблемный анализ и широкое информационное обеспечение приводят к следующим составляющим интегрированной охраны окружающей среды в процессе производства (рис. 4).

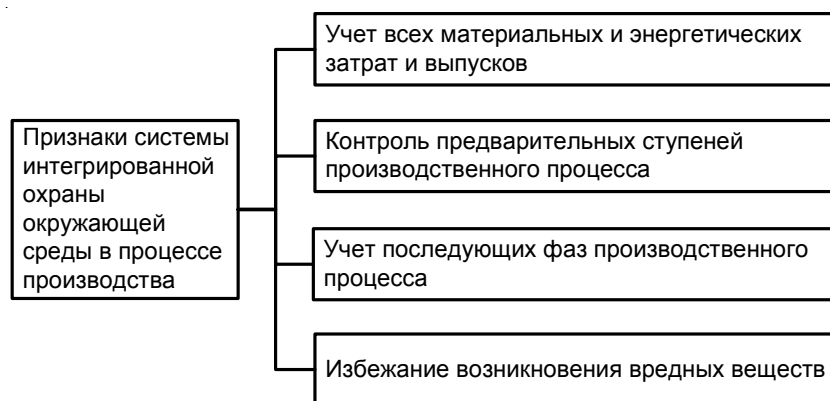


Рис. 4. Признаки системы интегрированной охраны окружающей среды в процессе производства

Техника, используемая собственно в процессе производства, характеризует **выбор соответствующего способа производства**. При этом наряду с типом применяемой техники важную роль играет и управление производством.

Таким образом, например, с помощью современной измерительной и регулирующей техники можно осуществлять бесперебойную и вместе с тем малоотходную деятельность предприятия.

Организация производственной программы также является значительным фактором экологической ориентации сферы производства. Так как вид про-

изводимого продукта определяет ход производства, то уже при формировании продукта необходимо учитывать воздействие на окружающую среду, возникающее при его производстве.

Определение объема производства играет особенную роль тогда, когда вследствие интенсивного расширения предприятия существует опасность перейти границы допустимых выбросов. При постоянстве прочих производственных условий его объем должен или сокращаться, или временно перемещаться. Если последнее не представляется возможным или недостаточным, то необходимо, например, приобретать поставки со стороны.

Определение жизненного цикла продукта относится к определению нагрузки на окружающую среду вследствие потребления продукта потребителем. Чем продолжительней срок службы продукта, тем меньше продукции необходимо производить, а следовательно, и значительное снижение нагрузки на экологию.

Формирование системы утилизации отходов. Эффективным началом формирования системы утилизации отходов является создание необходимых структур, предотвращающих их потенциальное возникновение. Возникшие остаточные материалы производственной деятельности после соответствующей обработки могут найти свое применение в качестве нового сырья. Общую схему обращения с отходами можно представить следующим образом (рис. 5).

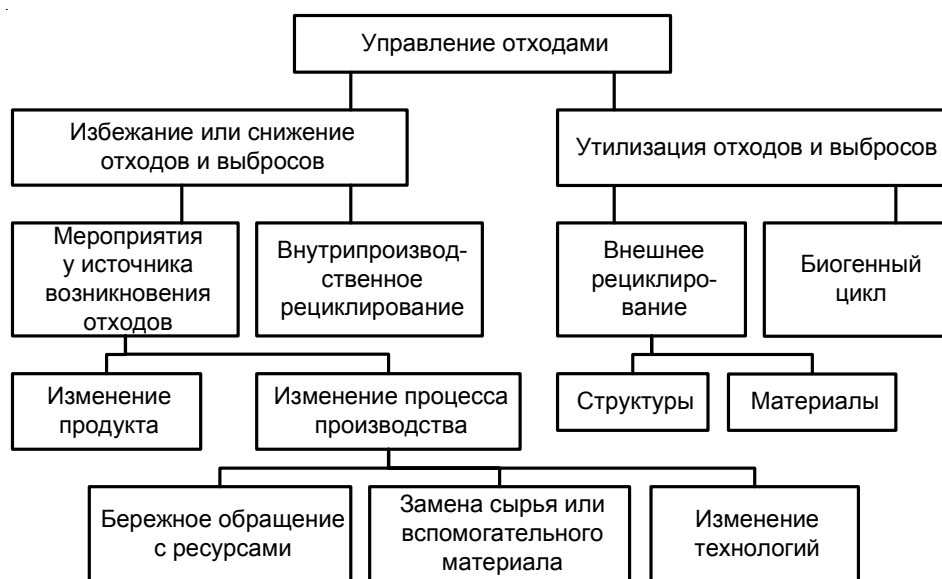


Рис. 5. Принципиальная схема управления производственными отходами

3. Эколого-экономическое управление и сбыт

Задача ЭЭУ в сфере сбыта заключается в управлении реализацией производимых предприятием товаров и услуг и доведением их до потребителя, максимально обеспечивая снижения нагрузки на природу.

Рамочные условия ориентированной на экологию политики сбыта определяются главным образом факторами государственного и международного регулирования в области охраны окружающей среды, требованиями общественности в целом и потребителей и торговли в частности, экологической активностью в сфере исследований и разработок новых природоохранных технологий и ориентированными на экологию действиями конкурентов.

Приведенные выше категории, формирующие рамочные условия экологически ориентированной политики сбыта, продемонстрированы на рис. 6.



Рис. 6. Рамочные условия экологически ориентированного сбыта

С одной стороны, это международное и национальное государственное регламентирование в области охраны окружающей среды (законы, приказы, распоряжения администраций, европейские правовые акты, международные соглашения), а также требования общественности, касающиеся, например, вредного действия предприятия на экологию. Эти общественные требования институализируются в форме гражданских инициатив и организаций по охране природы и выражаются через средства массовой информации. В результате действия этих факторов возникает давление интернализации на предприятие в смысле сокращения и переложения на себя внешних издержек.

Сюда причисляют также экологическую активность в сфере исследований и науки, а также разработку новых природоохранных технологий, инициирующих инновационное давление на предприятие. С другой стороны, рамочными условиями экологически ориентированного сбыта выступают требования рыночных партнеров при сбыте товара, когда потребитель или торговый партнер предъявляют претензии или пожелания в отношении экологичности продукта. Экологические действия конкурентов и спрос на экологические продукты также можно отнести к этим факторам.

Интеграция экологической проблематики в сфере сбыта выражается в модификации инструментов маркетинга (маркетинговый набор) относительно политики цен, продукта, коммуникации и распределения.

Размышления в отношении политики цен находят свое выражение в учете ограниченности ресурсов и нагрузке на экологию в калькуляции (исчисление издержек на единицу продукции или произведенной работы). Наряду с экологически ориентированной дифференциацией цен смешанная калькуляция в пользу экологически приемлемых продуктов дает возможность перекладывать возросшие вследствие природоохранных мероприятий затраты на предъявителей спроса.

Мероприятия по формированию экологически безвредного продукта выражаются в организации продукта (разработка экологически приемлемой и способной к рециклированию продукции), подборе ассортимента (исключение вредного для окружающей среды продукта из ассортимента) и соответствующей упаковки (уменьшение количества использованного упаковочного материала, увеличение многократности использования упаковки, снижение использования дополнительного к основной упаковке).

Констатация компетенции в вопросах охраны окружающей среды является элементом модифицированной коммуникативной политики. Рекламные службы, кроме того, пытаются представить экологические характеристики продукта как дополнительные преимущества при его покупке. Наряду с этим действия *Public Relation* служат для повышения ознакомления общественности с экологической проблемой и усиления экологической сознательности.

В рамках политики распределения выбираются системы сбыта, позволяющие возвращать использованные продукты и упаковку в процесс производства. Кроме того, ориентированная на экологию система логистики учитывает аспекты охраны окружающей среды при складировании и транспорте.

4. Управление утилизацией отходов

Эффективное управление утилизацией отходов в рамках ЭЭУ максимально обеспечивает снижение отрицательного воздействия на экологию в процессе обращения с отработанными материалами, возникшими в ходе производственного процесса.

Интегрированные концепции утилизации отходов представляют собой комбинацию следующих методов:

- дифференцирование и разделение вредных веществ;
- утилизация материалов;
- термическая обработка и утилизация энергии и остаточных материалов;
- хранение (захоронение) неуничтожаемых остаточных материалов.

Вторичное использование отходов является во многих развитых странах правовой обязанностью в случаях, когда такая обязанность допустима с экономической точки зрения. Оно состоит из частичных процессов сбора, разделения, сортировки, классификации, подготовки и доставки на рынок отработанных материалов. Реализация целостного хозяйственного подхода предполагает логистическую концепцию сбора и сортировки, высокую норму утилизации отходов, а также приемлемое качество и чистоту собранных отходов. Наконец, удаление отходов происходит вследствие демонтирования, сжигания, посредством химической или физической обработки.

Для специальных отходов, требующих особой эксплуатации, необходимо документальное подтверждение и разрешение на перевозку. Документально фиксируются поставщики, перевозчики, приемщики и т.д. Строгие правила и высокие издержки удаления отходов в экономически развитых странах ведут автоматически к тому, что сами предприятия начинают сравнивать альтернативные стратегии избежания появления отходов и их утилизации.

Закон «Об отходах производства и потребления» [2], принятый в России в 1998 г., влияние определяет правовые основы обращения с отходами производства и потребления, влияние на здоровье человека и окружающую природную среду, а также вовлечение этих отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнитель-

ных источников сырья. Согласно этому закону определены права собственности на отходы (возможность купли-продажи, мены, дарения и других видов отчуждения), введен государственный кадастр отходов, регистрирующий, классифицирующий последние, а также отслеживающий их размещение и обезвреживание. На основе этого кадастра должна осуществляться паспортизация опасных отходов, предусматривающая экспертизу и оценку их вредности для окружающей среды.

Данный закон создает сегодня необходимый базис для перехода российской экономики на рельсы экологически безвредного функционирования. Он является необходимой предпосылкой формирования в России системы управления отходами как одного из возможных элементов эффективного эколого-экономического управления.

Выводы

Решения относительно выбора приоритетов эколого-экономической стратегии определяют объем и направленность эколого-экономической деятельности на оперативном уровне управления, т.е. на месте непосредственного осуществления природоохранных действий. Для интегрированного эколого-экономического управления характерно включение всех производственных функций в процесс предотвращения загрязнения природы. Экологическая ориентация сферы снабжения проявляется в предоставлении экологически приемлемых факторов производства. Целью природоохранных действий в сфере производства является частичное либо полное устранение или избежание нагрузки на окружающую среду, возникающей в производственном процессе. Задача эколого-экономического управления в области сбыта заключается в управлении реализацией производимых предприятием товаров и услуг и доведением их до потребителя, максимально обеспечивая снижение нагрузки на природу. В сфере утилизации отходов центральной является задача создания необходимых структур, предотвращающих их потенциальное возникновение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» // Собрание законодательства РФ. 1998. № 26. Ст. 3009.
2. Вайцзеккер Э., Ловинс Э., Ловинс Л. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача двойная. Новый доклад Римскому клубу / Под ред. Г.А. Месяца. М.: Academia, 2000.
3. Гончарук Т., Семенко Т. Эколого-экономические аспекты управления промышленными предприятиями // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1. С. 95–100.
4. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. М.: Прогресс-Традиция, 2000.
5. Многомерный статистический анализ в экономике / Сошникова Л.А. и др. М.: Юнити-ДАНА, 1999.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ВКЛЮЧЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Н.Н. КИСЕЛЕВА

*кандидат экономических наук, докторант,
Ростовский государственный университет*

Рассматривая значение активного участия субъектов международных экономических отношений в международной торговле, необходимо более подробно исследовать социально-экономический аспект данного вопроса. Теснейшая связь между уровнем внешнеэкономической активности, темпами экономического роста и степенью социального прогресса была отмечена еще в XVIII в. представителями английской классической школы политэкономии, полагавшими основной целью международных торговых отношений накопление материальных средств, обеспечивающих полноценное общественное развитие.

Взаимозависимость между уровнем внешнеэкономической активности наблюдается и на региональном уровне. Таким образом, обеспечение устойчивого социально-экономического развития регионов Юга России обуславливает необходимость исследования социально-экономического эффекта от включенности регионов Юга России в мировую торговлю на основе анализа взаимосвязи основных внешнеэкономических и социально-экономических показателей.

Наиболее важными внешнеэкономическими индикаторами являются объем экспорта каждого из рассматриваемых регионов в расчете на душу населения и процент включенности (доля, занимаемая в общем экспорте РФ) субъектов федерации в общенациональную внешнеэкономическую деятельность. Данные показатели рассматриваются во взаимосвязи с важнейшими индикаторами социального прогресса – среднедушевым доходом населения (в долл. США) и средней продолжительностью жизни населения регионов ЮФО (табл. 1).

На основе вышеприведенных данных с целью установления степени тесноты связи по категориям «объем экспорта – среднедушевые доходы населения», «включенность во внешнюю торговлю – среднедушевые доходы», а также «включенность во внешнюю торговлю – средняя продолжительность жизни» произведены расчеты коэффициентов корреляции по методам Спирмена, Кендалла и Пирсона (табл. 2). Очевидно, что по всем трем группам показателей наблюдается очень сильная степень связи. При максимальном значении коэффициента ранговой и линейной корреляции, равном по модулю 1, степень тесноты связи рассмотренных внешнеэкономических и социально-экономических показателей колеблется в пределах от 0,58 до 1,00. Подобные результаты позволяют говорить о первоочередной важности внешнеэкономической деятельности для ЮФО.

Таблица 1

**Основные внешнеэкономические и социально-экономические показатели
ЮФО в 2003 г.**

Регион	Объем экспорта на душу населения, долл. США	Процент включенности во внешнюю торговлю	Среднедушевой доход, долл. США	Средняя продолжительность жизни, лет
Адыгея	134,5	0,002	87,5	69,0
Дагестан	16,6	0,069	79,2	70,1
Ингушетия	19,8	0,017	46,6	72,0
КБР	3,6	0,006	102,3	69,0
Калмыкия	71,8	0,024	69,6	66,0
КЧР	11,4	0,005	88,5	69,0
Сев. Осетия-Алания	48,2	0,085	111,6	68,0
Краснодарский край	214,1	1,75	123,9	68,0
Ставропольский край	90,1	0,228	107,1	68,0
Астраханская область	278,9	0,221	129,6	66,3
Волгоградская область	453,4	1,22	131,7	67,6
Ростовская область	212,4	0,95	139,3	68,4
ЮФО	172,9	3,9	116,2	68,4

Таблица 2

**Степень взаимосвязи основных внешнеэкономических
и социально-экономических показателей ЮФО**

Метод	Объем экспорта – среднедушевые доходы	Процент включенности во внешнюю торговлю – среднедушевые доходы	Процент включенности во внешнюю торговлю – средняя продолжительность жизни
Спирмен	1,00	0,87	1,00
Кендалл	0,7	0,73	0,58
Пирсон	0,73	0,96	0,995

Повышение роли регионов ЮФО в мировой торговле необходимо рассматривать в качестве главной стратегической цели программ социально-экономического развития регионов Юга России. Необходимо также особо подчеркнуть, что полноценное социально-экономическое развитие округа не представляется возможным без надлежащего уровня внешнеторговой активности и включенности Юга России в международную торговлю. Социальный прогресс в ЮФО, предполагающий создание оптимальных условий для всестороннего развития человека (сопоставимый со средним по стране уровень доходов на душу населения, высокая продолжительность жизни населения и надлежащий образовательный уровень) может быть достигнут во многом лишь повышением роли округа в общенациональной и мировой торговле, поскольку в настоящее время объем федеральных и региональных ассигнований в социальную сферу не позволяет вплотную подойти к решению ряда острых социально-экономических проблем.

В период 2001–2003 гг. в ЮФО была отмечена устойчивая тенденция роста внешнеэкономических показателей. В 2001 г. общий объем внешнеторгового оборота округа составил 5,646 млрд долл., в 2002 г. – 6,423 млрд долл., в 2003 г. данный показатель достиг значения 8,1 млрд долл., в 2004 его значение сохра-

нилось на уровне предшествующего года [5, с. 32; 7, с. 24]. В рассматриваемый период постоянными лидерами по объемам внешнеторгового оборота являлись Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области. Необходимо также отметить, что вышеперечисленные регионы, взятые в совокупности со Ставропольским краем и Астраханской областью, формируют соответственно 89,5% (2001), 94,0% (2002) и 95,3% (2003) всего внешнеторгового оборота ЮФО.

Однако при корректировке данных с использованием относительного показателя интенсивности, характеризующего объем внешнеэкономических показателей в расчете на душу населения, соотношение лидирующих регионов меняется. В период с 2001–2003 гг., помимо вышеперечисленных регионов, высокие объемы экспорта и внешнеторгового оборота были зарегистрированы в республиках Адыгея и Северная Осетия – Алания. Использование подобных уточненных данных, введение новых параметров подсчета внешнеэкономических показателей, позволяющих установить реальные объемы экспорта, импорта и внешнеторгового оборота, делают возможным проведение точного и объективного ранжирования регионов по различным уровням – индикаторам степени включенности округа в международную торговлю.

Классификация регионов ЮФО по объему экспорта и внешнеторгового оборота в процентах к среднему значению по ЮФО позволяет выделить следующие группы:

- регионы, демонстрирующие очень высокие значения вышеуказанных показателей (более 150%). К ним относятся Волгоградская (2001–2003) и Астраханская (2001) области;
- регионы, имеющие достаточно высокие объемы экспорта и внешнеторгового оборота (100–150%) – Краснодарский край, Ростовская область (2001–2003), Астраханская область (2003), республики Адыгея и Северная Осетия – Алания (2001);
- регионы «среднего звена» (50–100%) – Ставропольский край (2001–2003), республики Калмыкия (2001), Адыгея и Северная Осетия – Алания (2003);
- регионы, имеющие очень низкие объемы экспорта и внешнеторгового оборота (менее 50%) и занимающие незначительную долю в общем товарообороте округа, – республики Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария (2001–2003) и Калмыкия (2003).

В целом отмечается устойчивая тенденция роста внешнеэкономических показателей округа. Однако в 2001–2004 гг. рост объема внешнеторгового оборота обеспечивался прежде всего за счет увеличения стоимостных объемов импорта. Исследование структуры внешнеторгового оборота позволяет классифицировать регионы ЮФО по уровню и качеству внешнеторговой активности с точки зрения доли экспорта в общем товарообороте округа:

- «активные экспортеры» (75–100%), демонстрирующие высокий удельный вес экспорта в общем объеме внешнеторгового оборота, – республики Адыгея (2001, 2003), Ингушетия (2001–2003), Дагестан (2001), Астраханская область (2001, 2003) и Волгоградская область (2002, 2003);
- регионы «среднего звена» (50–75%), имеющие среднюю и выше среднего долю экспорта в общем объеме внешнеторгового оборота, – республики Дагестан (2002–2003), Калмыкия (2001–2003), Северная Осетия – Алания (2002), Краснодарский край (2001–2003), Ставропольский край (2001–2003), Астраханская область (2002), Волгоградская область (2001), Ростовская область (2001–2003);

- «активные импортеры» (0–50%), в структуре торгового баланса которых отмечено существенное преобладание доли импорта, – республики Адыгея (2002), Кабардино-Балкария (2001–2003), Карачаево-Черкесия (2001–2003), Северная Осетия – Алания (2001, 2003).

Таким образом, большинство регионов, причисляемых по общим объемам экспорта и внешнеторгового оборота к категории «полюсов роста», занимают более скромное положение по уровню и качеству внешнеторговой активности (Краснодарский, Ставропольский края, Астраханская и Ростовская области). В то же время в так называемых «проблемных» регионах доля экспорта в общем объеме внешнеторгового оборота варьирует в пределах 80–100%, а следовательно, отмечен закономерно высокий уровень внешнеторговой активности.

Необходимо отметить, что структура экспорта ЮФО, располагающего уникальной природно-ресурсной базой, отвечает его внутрирегиональной специализации и имеет ярко выраженную сырьевую направленность. Подобная ситуация тесно связана с имеющимися тенденциями сохранения подобной экспортной ориентации в целом по России. По данным Южного таможенного управления в 2003 г. (1-е полугодие), наибольший удельный вес в структуре экспорта ЮФО имеет продукция топливно-энергетического комплекса (ТЭК), представленная различными видами сырья и энергоносителей [2, с. 3]. При этом в последние годы отмечается постоянное увеличение доли минеральных продуктов в общей структуре экспорта округа. Если в 2002 г. продукция ТЭК обеспечивала 39,9% всего экспорта ЮФО, то в 2003 г. этот показатель увеличился до 47,0%. Однако в последние годы также наблюдается положительная тенденция увеличения объемов экспорта продукции отдельных отраслей промышленности и повышения удельного веса данных отраслей в структуре экспортных поставок округа. В 2003 г. на долю металлов и изделий из них пришлось около 15%, тогда как в 2002 г. данный показатель не превышал 5,9%. Химическая промышленность обеспечила 10% экспорта (2002 г. – 8,2%), доля продовольственных товаров и сырья снизилась с 20,1% в 2002 г. до 13,0%, удельный вес машин и оборудования в общем объеме экспорта ЮФО составил 12% (2002 г. – 14,3%), а доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий возросла с 1,6% в 2002 г. до 3,0% в 2003 г. [там же, с. 3].

Однако для наиболее полного анализа товарной структуры экспорта ЮФО необходимо не только проследить общую динамику экспортных поставок и отметить их основные товарные направления, но и рассмотреть товарную структуру экспорта каждого из регионов ЮФО. В товарной структуре регионов-«активных экспортеров» наибольший удельный вес имеют продовольственные товары, сырье для пищевой промышленности и продукция ТЭК. В регионах «среднего звена» наибольшую долю занимают продовольственные товары, сырье для их производства и продукция ТЭК. В отдельных регионах рассматриваемой группы преобладающей статьей экспорта является продукция нефтехимического (Ставропольский край), металлургического (Северная Осетия – Алания) и машиностроительного (Северная Осетия – Алания, Краснодарский край, Ростовская область) комплексов. Группа так называемых «активных импортеров» экспортирует в основном продовольственные товары и сырье для их производства, однако в отдельных регионах наибольший удельный вес в товарной структуре экспорта занимают нефтехимия (КЧР) и машиностроение (КБР).

Таким образом, экспорт в большинстве регионов ЮФО имеет сырьевую направленность. Более 50% стоимостных и физических объемов экспорта округа обеспечивается за счет поставок минерального сырья, энергоресурсов и продо-

вольственных товаров. Подобная ситуация негативно отражается на общем уровне социально-экономического развития регионов ЮФО, способствуя усилению тенденций консервации экономики и ее изоляции от процессов совершенствования технологии производства. Кроме того, сохраняющийся сырьевой характер ВРП становится причиной резкого дисбаланса отраслей в структуре промышленного производства, вызывая общее уменьшение потенциалов обрабатывающей промышленности и деградацию отдельных ее отраслей. Уродливая деформация структуры промышленного производства в направлении группы «А» (производство средств производства), характерная для директивной экономики СССР, в постсоветский период развития государства трансформировалась в дисбаланс между добывающей и обрабатывающей отраслями промышленности. Уровень инвестирования средств в основной капитал в настоящее время является несопоставимым с имеющимися стандартами проведения полноценной амортизации и снижения степени износа производственных мощностей. Столь же несопоставимым по сравнению с промышленно развитыми странами Североамериканского, Азиатско-Тихоокеанского регионов и Европейского союза является размер ассигнований РФ в сферу технологических инноваций и НИОКР, что позволило бы повысить технологический уровень производства, а следовательно, и степень конкурентоспособности выпускаемой продукции. Кроме того, интенсивный экспорт минерального сырья и энергоресурсов приводит к неизбежному сокращению стратегических запасов полезных ископаемых в ЮФО и последующему истощению действующих месторождений, что повлечет за собой закономерный экологический дисбаланс и ухудшение общей экологической ситуации в округе.

Сырьевую направленность экспорта региона можно оценить как явление временное, но объективно обусловленное и экономически необходимое на данном этапе структурных преобразований хозяйственного комплекса. Это обусловлено тем, что в настоящее время максимальная экономическая эффективность экспортной деятельности российской экономики достигается именно за счет поставок сырьевых ресурсов, а не готовой продукции. Значения показателей эффективности экспорта продукции основных товарных групп свидетельствуют о наличии отрицательной корреляции между показателями эффективности внешних продаж и степенью переработки продукции: затратный характер производства обуславливает снижение экономической эффективности поставок на внешний рынок товарной продукции глубокой степени обработки. В частности, в настоящее время (и, пожалуй, в ближайшей перспективе) экспорт черных металлов приносит прибыли в два раза больше, чем поставки автомобилей [6, с. 11]. Характерными особенностями товарно-географической структуры экспорта ЮФО являются:

- сохранение сырьевой направленности экспорта с преобладанием в его структуре продукции химической промышленности, продовольственных товаров и сырья;
- изменение территориальной направленности экспорта, заключающееся в переориентации с традиционных рынков (страны Восточной Европы) на наиболее емкие товарные рынки крупнейших промышленно развитых государств (страны Западной Европы и Америки);
- использование преимущественно экстенсивных форм (увеличение физических объемов поставок) повышения эффективности экспортной деятельности;
- отсутствие целевой программы развития экспортного комплекса в системе хозяйственного комплекса региона препятствует определению при-

оритетных направлений и вносит элемент стихийности в осуществление внешнеэкономической деятельности хозяйствующими субъектами.

В этой связи целесообразно разработать программу развития экспортного комплекса региона, направленную на наращивание экспортного потенциала за счет изменения товарной структуры экспорта, повышения в ней доли продукции обрабатывающего комплекса, прежде всего пищевой промышленности и машиностроения, а также наукоемкой продукции (путем поддержки предприятий, доказавших свою конкурентоспособность на внутреннем рынке). Необходимо способствовать постепенному расширению экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости.

В последние годы динамично развивается мировая туристская индустрия, которая стала крупнейшей и высокодоходной отраслью мирового хозяйства. Уникальные возможности туристско-рекреационного комплекса ЮФО используются крайне неэффективно. В ближайшей перспективе использование всех составляющих комплекса (туристические услуги, лечебно-оздоровительный туризм, курортный комплекс) может стать важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров В. О том, что было, есть и будет // Экономика и жизнь – Юг. 2003. № 1–2.
2. Александров В. Экспорт – дорожает, импорт – дешевеет // Экономика и жизнь – Юг. 2003. № 17.
3. Беланов В.А. Деятельность таможенных органов как неотъемлемый фактор обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития Южно-Российского региона: Сб. докладов и статей по вопросам устойчивого развития. Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2003.
4. Данные ЮТУ на 2003 г. (9 мес.) // Экономика и жизнь – Юг. 2003. № 17. С. 3.
1. Социально-экономические процессы на Юге России: Стат. сб. / Ростовский областной комитет статистики. Ростов н/Д, 2003.
7. Татаркин А.И., Зоркова Н.А. Проблемы оптимизации отраслевой и географической структуры экспортной деятельности региона. Екатеринбург: УрО РАН, 2000. С. 11.2. Южный федеральный округ 2004. Социально-экономические итоги: Информ.-анал. материалы / Ростовстат. Ростов н/Д, 2005.

МЕРА НЕРАВЕНСТВА И WELFARE STATE: ПОЛИТИКО-ФИЛОСОФСКИЙ АСПЕКТ

В.П. МАКАРЕНКО

заслуженный деятель науки РФ,
доктор политических наук, доктор философских наук,
профессор, заведующий кафедрой политической теории
факультета социологии и политологии,
Ростовский государственный университет

В предыдущих публикациях я обобщил основные результаты применения методов аналитической политической философии (далее АПФ) для анализа проблем экономической теории, социологии, политической науки, правоведения и историографии [2–6]. Теперь подошла очередь проблем нормативных, в том числе соотношения равенства и концепта *welfare state*.

Обычно равенство понимается как: социальное положение людей, обеспечивающее их одинаковые политические, гражданские и другие права; полное сходство, подобие (по значению, положению, качеству) [1, с. 228]. Это определение транслирует традиционное различие социального и политического равенства. После краха СССР популярность политического равенства еще более возросла. Теперь оно рассматривается как *демократическое гражданство*, в соответствии с которым каждый обладает комплексом политических прав и свобод: слова, совести, участия в выборах, равного доступа к государственной службе, свободы от государственного насилия (ареста и конфискации имущества без юридического процесса), на правовую защиту (запрет законов, разделяющих права и обязанности в зависимости от вероисповедания, пола, национальности и т.п.), образование, информацию, позволяющих выполнять обязанности гражданина и т.д.

Но в политической теории нет однозначного ответа на вопрос: какие права образуют суть *демократического гражданства*? Дело в том, что политическое равенство отражает и усиливает материальное и социальное неравенство индивидов. Поэтому АПФ изучает конфликты политического равенства с социальным неравенством и систематизирует аргументы в пользу социального равенства.

Исходная проблема

Политическое равенство не сводится к *демократическому гражданству*. Все страны мира нетрудно разделить на богатые, бедные и нищие. Даже в странах «золотого миллиарда» далеко не все люди богачи. Большинство принадлежит к

среднему классу, третьи мыкают горе. Поэтому следует исходить из конфликта материальных условий и возможностей богатых и бедных. Условия и возможности описываются в терминах собственности, доходов, образования, здравоохранения, труда, свободного времени и других показателей благосостояния. Даже в богатых странах социальные конфликты не исчезли. В бедных и нищих странах они обострялись на протяжении XX в. Для описания таких конфликтов АПФ сформулировала идеал равенства социальных прав. Он выражается в равенстве материальных условий и возможностей индивидов и групп и называется *равенством жизненных шансов*.

Почему это равенство предпочтительнее политического равенства? Ведь многие мыслители (особенно консервативного направления) считают ложной саму идею социального равенства. По их мнению, все попытки объяснить социальное равенство ни к чему не привели и потому сам вопрос не имеет смысла. Эта тенденция существует и в АПФ.

Например, М. Уолцер пишет: «Простое равенство – это идеал, которому пришла пора изменить. Простое равенство означает: каждый индивид равен другому в сфере материальных условий и возможностей и потому все индивиды равны. Политический строй простого равенства – это система, при которой все индивиды имеют равное количество денег, доходов и имущества, не налагающее никаких пределов на транзакции купли и продажи» [35, р. 14]. Едва индивиды начинают обменивать товары и заключать сделки, первичное состояние простого равенства нарушается. Единственный способ поддержания простого равенства – государственное насилие. Оно культивируется политиками, независимо от их социальной, конфессиональной и идеологической принадлежности. Если такие политики управляют обществом, возникает неравенство в доступе к власти. Эта власть скрывает политическое зло неравенства собственности и доходов.

Но возможность простого равенства (включая доступ к власти) не исключена. Для реализации этой возможности нигде и никогда не следует стремиться к материальному равенству за счет политического неравенства. Однако большинство людей на это не способно. Поэтому М. Уолцер считает неизбежным крах простого равенства. Любое стремление к нему ликвидирует свободу индивидов и вызывает множество других социальных пороков.

Таков распространенный аргумент против простого равенства. Он входит в разные религиозно-мировоззренческие, социальные и политические системы. Но их адепты не соблюдают требования логики. Из посылки «*Равенство противоречит индивидуальной свободе*» не вытекает недопустимость (моральная, политическая, юридическая) *любого ограничения индивидуальной свободы во имя большего равенства*. Конечно, установить и соблюдать простое социальное равенство крайне трудно. Но отсюда не следует бессмысленность любых стремлений в этом направлении: «Наш дискурс не исключает возможность и большую моральную ценность устранения неравенства. Для этого надо сформулировать правило ответа на вопрос: какая из любых двух норм неравного распределения отличается большей мерой неравенства? Иначе говоря, надо изучать *разные меры неравенства*» (курсив мой. – В.М.)» [9, р. 101].

В частности, М. Уолцер отвергает простое равенство ради сложного равенства, поскольку не существует универсального механизма распределения. Общество всегда состоит из множества сфер деятельности, в каждой из которых существуют особые нормы распределения благ. Но они нарушаются при подчинении нормам распределения другой сферы. Например, если собственность обра-

зует основу политической власти, последняя устраняет содержательные критерии разделения труда. М. Уолцер называет сложное равенство социальным свойством общества. В таком обществе исключено подчинение власти, а распределение благ соответствует особым нормам каждой сферы.

Вот здесь и возникает кардинальная проблема. Если общество распределяет блага сообразно особым нормам, которые соответствуют социальному и профессиональному разделению труда, то равный раздел благ среди членов общества нейтрален с моральной точки зрения. А если каждая сфера деятельности считается особым целым с особыми нормами распределения, то надо ли управлять всеми сферами для достижения общего равенства? Опыт XX в. позволяет сделать два принципиальных вывода: распределение благ на основе *невидимой руки* рынка, а также согласно *особым нормам* каждой сферы деятельности исключает общую норму равного распределения; управление обществом и распределение благ с помощью *видимых рук* ликвидирует самостоятельность сфер деятельности. Следовательно, результаты разных видов распределения несоизмеримы на одной шкале. А если общей меры распределения не существует, идеал социального равенства утопичен.

Несмотря на безнадежность ситуации, АПФ пытается так определить социальное равенство, чтобы устранить недостатки сложного равенства.

Равенство средств. Прежде всего АПФ подвергает критике классическую либеральную концепцию, согласно которой равенство жизненных шансов зависит от равенства средств (денег, собственности, имущества, статуса и т.д.). В этой концепции средства делятся на три основных категории: свободное время; доходы, собственность и запасы (возможность приобретения любого множества товаров по текущей цене, вплоть до исчерпания запасов); свободное пользование всеми благами любым способом.

Уже в исходном пункте концепция равенства средств пренебрегает социальным равенством. А. Сен приводит такой пример. У Смита и Джонса одинаковые способности, но первый родился безногим, у второго – две ноги. Средства обоих (деньги, свободное время и свобода) равны. Но Смит все деньги тратит на протезы, а Джонс тратит их по своему усмотрению. Отсюда вытекает абсолютная ложность тезиса: *равенство средств обеспечивает равенство жизненных шансов индивидов*.

Средства ничего не говорят о реальных возможностях индивидов. Надо изучать индивидуальные возможности, а не средства, которые принадлежат индивидам случайно (наследство, удача и т.п.). Концентрация на средствах взамен анализа возможностей порождает вещественный и знаковый фетишизм. Надо учитывать различия людей, включая разные возможности использования средств для реализации индивидуальных целей. Если средства учитывать в той мере, в которой они позволяют реализовать цели индивидов, то адекватная мера равенства жизненных шансов предполагает учет всех индивидуальных способностей достижения цели. Чтобы исключить фетишизацию равенства средств, предлагаются два критерия: мера достижения субъективных целей; мера достижения целей, которым приписывается объективная ценность. «В общем виде речь идет о выборе между равенством благосостояния и равенством действий, которым приписывается объективная ценность» [32, р. 202]. Иначе говоря, следует исходить из конфликта между благосостоянием и деятельностью человека.

Для камуфлирования этого конфликта либеральные сторонники равенства средств оперируют двумя аргументами.

1. Социальное равенство включает внешние (деньги и собственность) и внутренние (здоровье) средства человека. Внутренние средства имеют индивидуальную ценность. Смит и Джонс равны со всех точек зрения, за исключением ног. Средства безногого Смита всегда меньше средств двуногого Джонса. Равенство – это комплекс внешних и внутренних средств. Но как понимать равенство индивидуальных возможностей? Например, деньги (внешние средства) постоянно меняют владельца. Поэтому идея обмена есть предпосылка материального равенства. Однако способности индивидов в принципе невозможно передать и обменять. Хорошо известны теоретические и практические попытки отождествить равенство с ликвидацией высших способностей. Все они закончились крахом. Равенство индивидуальных талантов по-прежнему недостижимо. Конечно, образование смягчает различие врожденных способностей. Но любое движение в этом направлении не устраняет проблемы. Нет и не будет таких систем образования, которые компенсируют различия врожденных способностей: «Никакая система образования не позволит мне играть на скрипке и решать математические задачи так, как это делают индивиды с врожденными способностями к музыке и математике» [32, р. 203]. Значит, природное и социальное равенства находятся в вечном конфликте.

2. Второй аргумент – постулирование равенства внешних и внутренних средств. Индивиды равны на всеобщем аукционе. Если покупатель желает приобрести свои или чужие средства, то право собственности интерпретируется как время лица, имеющего средства. Время – это собственность на рабочую силу. Каждый индивид на аукционе требует от покупателя заплатить наибольшую сумму, которую он может заработать за определенное время на рынке труда. Индивидуальные таланты (внутренние средства) увеличивают ценность одного часа труда. Результаты аукциона зависят от вкусов и способностей участников, обладающих равенством индивидуальных средств на приобретение благ. Цена всех выставляемых на аукцион ресурсов равна (или выше) самой высокой цене, устанавливаемой покупателем.

Главный недостаток аукционной концепции равенства – оправдание рабства талантливых людей. Допустим, безногий Смит – талантливый певец. За час его работы участники аукциона готовы заплатить высокую цену. Но каждый час он должен был бы отрабатывать по максимальной часовой ставке для удовлетворения желаний «собственника» часа. Значит, свободное время Смита – редкое социальное благо, и потому дорого стоит. Если бы сам Смит захотел его купить, он должен был бы заплатить самую высокую цену. Тогда как двуногий Джонс – бездарь. Час его работы не пользуется спросом. Зато он может «по дешевке» купить час свободного времени. Отсюда вытекает: талант Смита превращает его в раба [27]. Талантливые люди во всех сферах деятельности – это современные рабы. Ни один из них не получает в соответствии со своим талантом. И ни одна социальная система не смогла устранить этого рабства. Современное рабство – это результат применения аукционной концепции средств к личным способностям. Она дает интерпретацию равенства внешних и внутренних ресурсов, но не описывает конкретных свойств социального равенства и впадает в фетишизм.

Чтобы избежать упрека в фетишизации равенства средств, современные либералы используют оборонительные и наступательные аргументы. Оборона сводится к предложению так расширить аукцион, чтобы он включал продажу талантов. Как было показано, это предложение не исключает рабства. Наступательная аргументация сводится к положению: «Равенство благосостояния и

равенство способностей не объясняют равенства жизненных шансов». Рассмотрим этот аргумент подробнее.

Являются ли желания мерой благосостояния? Допустим, запас благ надо разделить между членами общества в соответствии с принципом: равное распределение возможно, если оно обеспечивает равное благосостояние. В этом случае благосостояние отождествляется с исполнением желаний каждого индивида. Но у безногого талантливому Смит изысканный вкус: он желает пить шампанское и ездить на новейших моделях автомобилей. А двуногий бездарный Джонс обходится пивом и велосипедом. В остальном они равны. Тогда ради равенства исполнения желаний Смиту надо дать значительно больше, чем Джонсу. Концепция равного благосостояния трактует желания как независимую от человека данность: «Если признать постоянство желаний и по этому принципу делить ресурсы таким образом, что лица с разными желаниями придают разную ценность ограниченным социальным благам, но в равной мере удовлетворяют желания, то мы поступим несправедливо по отношению к неприхотливым индивидам» [33, р. 159].

Однако сторонники равенства средств не считают равенство благосостояний мерой равенства жизненных шансов. В полемике с равенством благосостояния они утверждают, что люди должны нести ответственность за свои цели; равенство благосостояния и любая система распределения не должны быть независимы от индивидуальных целей. Иначе говоря, все системы социальных гарантий надо ликвидировать. Общество не обязано давать компенсации индивидам, поскольку выбор зависит только от них. Индивиды должны нести ответственность за свободу выбора.

Но этот аргумент непоследователен, поскольку количество накопленных средств в определенной мере зависит от воли индивида. Значит, общество обязано компенсировать только те аспекты неравенства индивидов, которые зависят от их воли. В любом случае равенство средств есть следствие неравенства благосостояния.

В этом контексте надо отдельно анализировать вопросы: «Как измерять социальное равенство – в терминах средств, благосостояния или действий?», «Что важнее – равенство индивидуальных результатов или способностей их достижения?». Из идеи ответственности за цели вытекает: несправедливо ради равенства компенсировать индивидам дефицит благосостояния, поскольку его избыток зависит от воли. Значит, надо стремиться к равенству человеческих возможностей в условиях добровольного выбора. В этом случае ответственность за цели не связана с мерой (благосостояние, средства, действия) реализации материального равенства.

Стало быть, индивиды не всегда несут полную ответственность за цели. Каждый зависит от независимых факторов – генетического наследства, ранней социализации и воспитания. Если два индивида волевым усилием меняют цели, для одного индивида эта задача труднее и дороже по сравнению с другим. Поэтому надо исходить из неравенства индивидуальной ответственности за цели, хотя каждый может их изменить добровольным решением. Наконец, при определенных обстоятельствах нерационально менять цели, хотя в принципе это можно сделать¹. Значит, аргумент ответственности за цели обладает лишь частичной истинностью и не влияет на выбор между мерами средств и благосостояния.

¹ Допустим, я давно терпеть не могу эстрадной музыки. И вот жена пыталась мне внушить, что народные песни и романсы лучше эстрадной музыки. В итоге они мне опротивели. Если исходить из нормы равенства, кто компенсирует мне дефицит благосостояния, поскольку теперь мне ничего не нравится?..

Являются ли действия мерой благосостояния? Вместо средств можно анализировать индивидуальное благосостояние, достижимое на их основе. Нетрудно определить рацион, необходимый для поддержания здоровья. Но индивиды преобразуют одно количество пищи в разные действия. Существуют также различия действительного и возможного благосостояния (достижимого на основе данных средств при другом выборе) и действительных и возможных действий (на основе данного количества средств). Для описания данных различий А. Сен ввел понятие «деятельные способности», которые реализуются на основе определенного количества средств: «Эта концепция равенства выражается в постулате: разделение средств должно осуществляться так, чтобы оно уравнивало деятельные способности индивидов» [30, p. 116].

Но сторонники благосостояния предлагают вначале решить проблему индекса – меры равенства на основе неравенства ресурсов. Однако невозможно строго определить возможные человеческие действия. В этом – суть проблемы индекса: как свести воедино разные результаты индивидуальной деятельности? Без ее решения равенство деятельных способностей является реальным неравенством. Если один индивид на основе одного количества средств обладает способностями *A*, *B* и *C*, а другой на основе другого количества средств обладает способностями *C*, *D* и *E*, эти множества несоизмеримы. Сравнение возможно, если способности одного индивида выше способностей другого. В этом случае одно множество включает, но не сводится к другому множеству, поскольку они состоят из разных элементов. Другими словами, сравнение возможно при принятии перфекционистской нормы определения всех действий на основе индивидуальных средств.

Однако сторонники равенства средств не считают любую перфекционистскую шкалу ценностей основанием межличностных сравнений для реализации дистрибутивного равенства. Например, деятельные способности человека можно оценивать по христианской догме индивидуального спасения души. Но вытекающая отсюда норма равенства квалифицируется многими индивидами как произвол. То же самое относится к другим формам религиозного и светского перфекционизма. Тем самым равенство деятельных способностей не является альтернативой равенству средств.

Теперь уточним проблему равенства средств. Плюрализм позволяет учитывать многообразие благ и индивидуальных оценок. Поскольку индивиды различно оценивают блага, возможна ли строгая оценка равенства (неравенства) средств? Проблема индекса позволяет в этом усомниться. Существует множество индивидуальных средств и благ. Для решения проблемы социального равенства вначале надо приписать общую ценность средствам всех индивидов. Возможны два способа реализации данной процедуры: индексация средств в соответствии с субъективной оценкой вклада в благосостояние индивидов; индексация благосостояния на основе шкалы ценностей, которая считается объективной и независимой от субъективных оценок. Вторая процедура отражает специфику перфекционизма: равенство средств неизбежно ведет к равенству благосостояния или равенству действий.

Конкурирующие концепции

Равенство и достаток. Г. Франкфурт выдвинул ряд возражений по адресу равенства доходов, имущества и шансов. Прежде всего индивид не должен сравнивать свое материальное положение с положением других. Количество денег и других средств индивида по сравнению с другими индивидами не имеет значения. Суть достатка в том, располагает ли индивид достаточными ресурсами для реализации собственных желаний, выборов и целей.

Достаток – это состояние довольства рациональных индивидов с одинаковыми целями. Сторонники равенства обычно сравнивают индивидуальные средства: «Поэтому эгалитаризм способствует отчуждению. Он склоняет человека к такому образу мысли, согласно которому указанное сравнение обладает внутренней ценностью. Но тщательный анализ показывает ложность такого вывода. Эгалитаризм отвлекает человеческую энергию, внимание и критическую рефлексию от существенных проблем. Под влиянием эгалитаризма человек занимается вопросами, не имеющими внутреннего смысла» [19, р. 40].

Для доказательства ложности внутреннего смысла равенства Франкфурт разделяет вопросы: «Располагает ли индивид достатком?», «Насколько его достаток больше (меньше) достатка других индивидов?» А эгалитаристы применяют принцип равенства при анализе общества, разделенного на богатых и бедных в зависимости от доходов. В ходе анализа описываются условия жизни бедняков: высокая смертность детей; недостаток пищи, одежды, жилья, образования; болезни из-за отсутствия квалифицированной врачебной помощи; тяжелый неквалифицированный труд; высокая преступность. По всем этим параметрам шансы богатых лучше. На этом основании равенство средств желательно с моральной и политической точек зрения.

Франкфурт отвергает главные, но априорные посылки эгалитаризма: приведенные примеры не доказывают справедливости равенства; бедняки не имеют средств для достойной жизни; средства бедняков всегда меньше средств богатей. Взамен Франкфурт ставит вопрос: «Какое социальное свойство – относительная бедность или относительный недостаток – обязывает богатых делиться с бедными?» И предлагает следующий ответ. Если жизненный уровень всех членов общества достаточно высок, каждый индивид располагает необходимым достатком, хотя различие доходов и имущества богатых и бедных остается высоким. Бедняки богатых стран живут плохо, несмотря на достаток, а бедняки бедных стран живут еще хуже. Но императив передачи беднякам части средств богатей ложен в обеих ситуациях. Большинство людей не собирается добровольно делиться с бедняками. Передача средств возможна в богатых странах (где бедняки живут сравнительно неплохо) и совсем не обязательна в бедных. Поэтому деление средств выше уровня достатка не имеет морального и политического смысла.

Концепция Франкфурта направлена против либеральных эгалитаристов и фетишистов, признающих ценность средств, а не целей. Его аргументы опровергают равенство шансов, а не благосостояния. Проблема состоит в ложности любого сравнения средств и фетишизме любой системы распределения на основе сравнения достатка. Отсюда вытекает ряд производных проблем.

Фетишизация равенства ресурсов. Обычно люди жаждут денег (и других средств) ради реализации субъективных и объективных целей. Даже Скупой рыцарь копит сокровища ради гипотетического «владения миром». Но синдром Скупого рыцаря и Плюшкина (индивид просто копит богатство) встречается редко. Деньги – это средства, а не цели. Поэтому главная проблема состоит в следующем: что индивид может сделать и кем стать на основе богатства? Шкала его ценностей может быть субъективистской (мера исполнения желаний) или перфекционистской (мера реализации состояний вещей, которым приписывается объективная ценность). Однако субъективистский и перфекционистский выборы наталкиваются на проблему реализации. Без учета целей средства не являются главной проблемой распределения.

Различие достатка и равенства. Согласно доктрине достатка, моральный императив не сводится к равному разделу всех средств, а состоит в том, чтобы все имели

достаток. Однако преодоление нищеты считается привлекательнее равенства шансов. Если индивиду удалось избежать нищеты, отсюда не следует, что он доволен собственным положением: «Индивид располагает достатком только в том случае, если не стремится увеличить свое состояние. Уровень достатка рационального индивида безусловно выше уровня, на котором находится индивид, преодолевший состояние нищеты» [19, р. 37]. В отличие от преодоления нищеты достаток всех индивидов не является безусловным моральным долгом. И ни один индивид не отождествляет достаток с таким уровнем жизни, который чуть выше нищенского. Поэтому ценность достатка не тождественна ценности ликвидации нищеты с моральной точки зрения.

Но здесь возникает проблема градуирования. Допустим, государство стремится обеспечить всех людей таким достатком, при котором исчезнет необходимость любого прогресса в этом направлении. Тогда мизерное повышение достатка приобретает особый смысл, из-за чего трудно провести границу между достатком и нищетой. Предположим, достаток Смита равен 100. Сторонник достатка вынужден утверждать: переход Смита от уровня 99,99 на уровень 100 имеет, а переход от уровня 100 на уровень 100,1 не имеет значения. Значит, проблема состоит в измерении моральной ценности любого роста средств. Если согласиться с доктриной достатка, ценность любых изменений материального положения повышается по обе стороны границы достатка и понижается по мере отдаления от нее. В результате относительная цифра приобретает ранг объективного измерения.

Г. Франкфурт полагает, что обеспеченный индивид поступает нерационально, стремясь еще более увеличить свое материальное благополучие. Но значительное число людей участвует в этой гонке. Поэтому другие авторы критикуют концепцию достатка: «Достаток в интерпретации Франкфурта не устанавливает пределов рациональных стремлений и противоречит максимизирующей концепции рациональности» [34, р. 36]. При реализации интересов рациональный индивид должен стремиться не к максимальной, а к умеренной пользе. В этом суть конфликта между максимизирующей концепцией рациональности и доктриной достатка.

Дело в том, что отказ от максимальной пользы может быть элементом оптимальной стратегии поведения: стремление к максимальной прибыли влечет бесполезные расходы; стремление к прибыли увеличивает риск банкротства; отказ от прибыли максимизирует предполагаемую пользу. Стратегия достатка выражается в постулате умеренной прибыли. Эта стратегия становится максимизирующей в ситуации, при которой гонка за материальным благополучием снижает предполагаемую пользу. Умеренность позволяет решить проблему определения такого уровня благосостояния, который максимизирует предполагаемую прибыль.

Итак, надо различать радикальную и умеренную версию доктрины достатка как средства максимизации прибыли. Достаток дает возможность установить такой уровень общей пользы, которым будет доволен любой индивид с идентичными целями. Если индивид может увеличить достаток в результате определенных действий, он поступит рационально при отказе от них².

² Это различие можно проиллюстрировать примером. Летом я искал гараж, который удовлетворял бы трем условиям: находился рядом с домом, был теплым и стоил бы не больше определенной суммы. Потом мне эта суета надоела и я готов был купить холодный гараж рядом с домом. Однако жена за ту же цену нашла рядом теплый гараж. Я был доволен тем, что нашел. Находка жены была лучше. Цена и риск потери оставались на одном уровне. Если бы я был сторонником доктрины достатка, я поступил бы рационально, купив первый, а не второй гараж. А если бы стал адептом максимизации, то поступил бы нерационально, потратив те же деньги за железную халабуду. Так жена помогла мне осознать тонкое теоретическое различие...

Достаток противоречит благосостоянию как предмету морального выбора. Допустим, существуют социальные группы нищих, бедняков и богатых, и все стремятся к равному достатку. Что лучше: нищих сделать бедняками (тогда никто не достигнет благосостояния) или поднять достаток богатых? если помощь богатым уменьшит число бедных, почему забота о нищих предпочтительнее помощи богатым? Потому, что суждение *«Помощь нищим больше увеличивает общий уровень достатка, нежели помощь богатым»* непротиворечиво. Возьмем другой пример. С помощью одного и того же количества средств можно превратить нищих в бедняков или поднять богатых на уровень материального счастья, который выше достатка. Если считать материальное процветание счастьем, то полезнее сделать богатых счастливыми, нежели превратить нищих в бедных. Тем самым суждение *«Помощь богатым предпочтительнее помощи нищим, поскольку увеличивает различия пользы»* тоже непротиворечиво. В обоих случаях достаток (если определять его методом исключения противоречия) не содержит обязанности больше помогать одним, а не другим.

Итак, критика равенства шансов показывает, что положение о фетишизме равенства средств достоверно, но не затрагивает других версий социального равенства. Любая система распределения есть продукт отчуждения, если она базируется на сравнении материального положения индивидов. Достаток предпочтительнее равенства, но не исчерпывает проблемы.

Равенство и принцип В. Парето. Прежде всего равенство шансов не соответствует принципу Парето. Д. Рац описывает его так: «Если один индивид имеет определенное количество благ, остальные должны иметь столько же. Принцип строгого равенства требует уничтожать блага, если их невозможно разделить поровну. Например, никто ничего не получит при делении поровну трех прекрасных мраморных скульптур между четырьмя индивидами. Равенство в чистом виде тождественно виноградникам и кладбищам» [26, р. 227]. Иначе говоря, жизнь и смерть – наиболее адекватная мера равенства. Она соответствует наименее противоречивому принципу справедливости: каждый обладает равным числом благ в соответствии с наиболее адекватной их мерой. Такое деление благ влияет на поведение людей. Например, существующий способ деления пирога может влиять на размер его выпечки. Если общество заинтересовано в выдающихся результатах, оно стимулирует их достижение. Поэтому награда за высокую производительность труда полезнее равенства в распределении.

Из принципа строгого равенства вытекают два следствия: неравенство обогащает всех индивидов; неравенство повышает жизненный уровень некоторых индивидов при сохранении прежнего уровня жизни остальных. Эти следствия ограничивают равенство в пользу принципа Парето: состояние вещей оптимально, если нельзя улучшить жизнь одного индивида путем одновременного ухудшения жизни другого индивида; состояние вещей субоптимально, если улучшение положения одного индивида не связано с одновременным ухудшением положения других индивидов. Отсюда вытекает, что принцип равенства не должен вести к субоптимальному распределению.

Принцип Парето менее противоречив по сравнению с ранее описанными версиями равенства. Наиболее предпочтительно состояние, когда можно улучшить положение хотя бы одного индивида, не ухудшая при этом положения ни одного другого. Иногда принцип интерпретируется как исполнение желаний: состояние вещей оптимально, если невозможно улучшить исполнение желаний одного индивида без ухудшения исполнения желаний любого другого индивида.

да. Но при такой интерпретации оптимальность начинает колебаться, особенно если индивид руководствуется низменными желаниями. Его положение только ухудшится при их максимальном удовлетворении. Значит, исполнение желаний обычно приходит в конфликт с принципом Парето. Далеко не всякое исполнение желаний означает изменение к лучшему.

Противоречивость принципа Парето меняется в зависимости от акцентов:

1) если оптимальность определяется как принципиальная возможность, то на практике она может оказаться недостижимой. Например, желание улучшить status quo встречается значительно чаще, нежели умение практического улучшения; 2) принцип Парето может быть радикальным и умеренным. Радикальный не ведет к лучшим результатам независимо от реализации. Умеренная формулировка принципа Парето менее противоречива.

Проиллюстрируем это различие. Допустим, ради равенства доходы бедных увеличиваются за счет роста подоходного налога. В итоге налогоплательщики работают хуже, а общая эффективность падает. Если эффективность связывается с равенством, политика направлена на достижение ограниченного оптимума и реализацию умеренной формулировки принципа Парето. Радикальная формулировка принципа запрещает выбор, который выходит за его рамки. При таком выборе политической стратегии любое движение к равенству уменьшает эффективность. Радикальная формулировка принципа Парето гласит: «оптимальность – абсолютная ценность». Умеренная формулировка означает, что оптимальность желательна при неизменности других аспектов ситуации.

Итак, строгое равенство противоречит радикальной формулировке принципа Парето. Если с учетом конфликта равенства и оптимальности индивид предпочитает оптимальность, равенство для него ничего не значит. Если равенство противоречит радикальной формулировке принципа Парето, падает эффективность. Но отсюда не вытекает абсолютное безразличие к уровню человеческого благосостояния.

Например, ранее рассматривалась доктрина достатка, согласно которой равенство надо поддерживать на самом высоком уровне общего благосостояния. Эта концепция скрывает два убеждения: благосостояние людей пропорционально личным заслугам; заслуги любого индивида всегда равны заслугам других индивидов. На деле личные способности и успехи всегда детерминированы унаследованными свойствами или социальными условиями, которые не являются заслугами. Поэтому все человеческие заслуги всегда равны. Если каждому дать по заслугам (как предлагает христианская доктрина), все получают одно и то же. Указанные убеждения ведут к противоположным следствиям: невозможно достичь условий, позволяющих приписывать индивидам разные заслуги; и все же заслуги имеют моральный смысл.

Приоритет наименее преуспевших. Если предпочесть принцип Парето равенству, смысл последнего исчезает. Но его можно сохранить в виде приоритета *наименее преуспевших*, который предлагает Д. Ролз. Различие равенства и этого приоритета состоит в следующем.

Необходимость деления определенного количества благ обычно смешивает две проблемы: приоритет интересов наименее преуспевших; приоритет равенства материальных условий. Допустим, благо X надо разделить в соответствии с желаниями. X обладает ценностью, а не является средством достижения других благ. Значит, моральное распределение X должно быть желательным само по себе, а не средством распределения других благ. Общество состоит из U индивидов,

благополучие которых прямо пропорционально количеству X . Если надо разделить X в соответствии с моральными ценностями, принципы равенства и предпочтения наименее преуспевших ведут к выбору одного и того же способа деления: X делится так, чтобы каждый U обладал равной долей $1/U$. По сути, равное деление связано не только с приоритетом наименее преуспевших. Оно рекомендуется также любым правилом, минимально предпочитающим наименее преуспевших всем остальным.

Д. Парфит пишет: «Различие простого равенства и приоритета наименее преуспевших обнаруживается только тогда, когда способ разделения запаса благ влияет на общую сумму конечного блага, распределение которого становится моральной проблемой» [24, р. 68]. Для обоснования такого вывода он оперирует примером двух фаз: деление на первой фазе влияет на количество и способ деления благ на второй фазе. Общество может выбрать два типа деления: поровну разделить между всеми индивидами сумму благ обеих фаз; склонить индивидов к интенсивному производству на первой фазе взамен высокого потребления на второй фазе. Во втором случае возникает неравенство, но общий уровень жизни повышается.

В приведенном примере норма равной пользы предписывает равное деление, а норма максимальной пользы ставит на первое место неравное деление. Наименее преуспевшие живут лучше в условиях неравенства, нежели при равенстве. Если согласиться с приоритетом наименее преуспевших, равенство имеет лишь инструментальную ценность. Иначе говоря, равенство шансов не имеет смысла, поскольку всякое сравнение материальных условий жизни индивидов – продукт отчуждения.

Эта концепция выражена в принципе дифференции Д. Ролза. Т. Нагель характеризует его следующим образом: «Существенное свойство эгалитаристской системы приоритетов состоит в том, что его сторонник признает улучшение положения наименее преуспевших более неотложной задачей по сравнению с улучшением жизни более преуспевших» [23, р. 117–118]. Причем приоритет наименее преуспевших не зависит от положения индивидов (благополучие, средства, действия). Если при контакте с двумя индивидами предпочитается менее преуспевший, в конечном счете обеспечивается приоритет наименее преуспевших: «Система является эгалитарной с учетом приоритета потребностей людей, которые в реальной жизни находятся на социальном дне, независимо от их числа и общей пользы» [ibid., р. 119].

Во второй цитате Нагель связывает приоритет наименее преуспевших с радикальным требованием лексического порядка. Лексический порядок отвергает компромисс нищих с богатыми и выражается в правиле максимина: «Альтернативы ранжируются по их наихудшему результату: мы должны принять альтернативу, худший результат которой превосходит худшие результаты других альтернатив» [8, с. 140]. Это правило используется при выборе между сохранением и изменением статус-кво. Если ради его улучшения надо забрать один цент у беднейшего индивида, но в итоге предпоследний индивид в иерархии благополучия получит миллион долларов, – надо сохранить статус-кво. Однако еще неизвестна социальная система, которая функционирует на основании указанного правила. Значит, оно не соответствует действительности. В общем случае само правило максимина (приоритет интересов нищих при любом конфликте с богатыми) ложно. Поэтому некоторые авторы квалифицируют теорию Д. Ролза и ее интерпретацию Т. Нагелем как разновидность партийных концепций.

«Интерпретация равенства, – отмечает П. Уойриш, – не должна зависеть от проблемы истинности лексического приоритета. Назовем партийной такую кон-

цепцию равенства, которая приписывает моральный приоритет пользе (потере) нищих по сравнению с пользой (потерей) богатых. Согласно этой концепции, моральная потребность пользы нищих, а не богатых определяет их место в специфической моральной иерархии. Самый нищий индивид имеет приоритет перед предпоследним в иерархии благосостояния, а тот имеет первенство перед третьим нищим и т.д. На основе такой дефиниции невозможно сравнивать степень предпочтения интересов индивидов, барахтающихся в океане нищеты. Зато она может быть согласована с крайними оценками максимина. С другой стороны, нет противоречия в принципе: значим только минимально-максимальный объем прибылей (доходов) бедных индивидов, поскольку его практические последствия нетрудно отличить от принципа максимизации общей пользы» [36, р. 428].

Ролзовский принцип максимина – разновидность партийной концепции, согласно которой моральная потребность в определенной иерархии есть функция **ранга**. Ранг определяет благосостояние одного индивида по сравнению с другим до тех пор, пока иерархия остается неизменной. Тем самым маршалы и генералы нищеты вынуждены подчиняться ефрейторам. Учитывается только то, является ли данный индивид самым нищим, предпоследним, третьим в очереди и т.д. – по числу всех жителей Земли. При этом пропасть между самыми нищими и самыми богатыми никак не связана с проблемой моральных потребностей. По мнению сторонников данной концепции, информацию о таких потребностях можно игнорировать при выборе направления деятельности. Но такой вывод тоже ложен.

Для иллюстрации рассмотрим проблему моральной ценности незначительного роста благосостояния наиболее и наименее преуспевших членов общества в ситуациях максимального неравенства и максимального равенства. При максимальном неравенстве разрыв в благосостоянии членов общества может быть 1000-кратным. А при максимальном равенстве он может быть 8-кратным (такое соотношение считается «нормальным» в богатых странах). Партийные концепции не дают возможности различать данные ситуации с точки зрения морали, поскольку в обоих случаях признается приоритет наименее преуспевших. Но если существует пропасть между благосостоянием богатых и бедных, выбор между помощью тем и другим становится острой моральной и политической проблемой. Если диспропорция благосостояния минимальна, проблема теряет остроту. Однако пропасть между богатыми и бедными определяет не только приоритет помощи хуже обеспеченным, но и абсолютную ценность их благосостояния. Например, 8-кратное различие уровней благосостояния может привести к социальному взрыву, если благосостояние наименее преуспевших равно 0. Одновременно оно может не иметь значения, если уровень благосостояния наименее преуспевших равен 1000 на шкале достатка.

Таким образом, иерархия благосостояния не определяет моральной ценности достатка, поскольку при установлении такой иерархии все сравнения сомнительны: «Моральная ценность роста уровня благосостояния данного индивида обратно пропорциональна базисному уровню его благосостояния» [36, р. 424]. Этот принцип исключает сравнения, но содержит определенные следствия для изолированного индивида. Иначе говоря, возникает классическая ситуация робинзонады. Допустим, Робинзон руководствуется двумя моральными нормами: уважай природу и увеличивай благосостояние. Отсюда вытекает, что индивид обязан тем больше уважать природу, чем выше его благосостояние. На деле в XX в. развитие промышленных стран шло совсем в ином направлении. Значит, сама иерархия благосостояния не позволяет осуществлять строгие сравнения. Тем более это относится к моральному

долгу помощи нищим, бедным или малообеспеченным индивидам. Благотворительные акции еще не решили ни одной социальной проблемы.

Промежуточный вывод. **Равенство жизненных шансов допускает разные модификации и остается неопределенным даже в АПФ, которая от всех других направлений современной философии отличается наибольшей строгостью анализа. Популярность равенства падает по мере роста его неопределенности. Для современных эгалитаристов равенство не совпадает с равенством жизненных шансов, благосостояния и приоритетом наименее преуспевших. Главное оценочное суждение в пользу равенства может быть сформулировано следующим образом: значение равенства тем больше, чем хуже жизнь индивидов перед провозглашением равенства социальной и политической ценностью. Независимо от согласия с этой оценкой следует проводить различие между приоритетом наименее преуспевших и другими ценностями. «Разве не является злом тот факт, что уже в момент рождения жизненные шансы одних индивидов значительно хуже жизненных шансов других индивидов?», – риторически спрашивает Нагель [23, р. 28]. Но в конечном счете он склоняется к выводу: если неравенство способствует максимальной продуктивности людей с худшими шансами, о них заботиться не надо.**

Однако отказ от равенства в пользу других ценностей остается предметом дискуссии. Никто из авторов не отрицает морального значения социального равенства. М. Уолцер отбрасывает простое равенство в пользу сложного. Д. Миллер отвергает равенство материальных условий и раздела благ между членами общества в пользу всеобщего равенства статуса. Р. Арнесон не согласен с равенством статуса: «Этот идеал относится к иерархическому феодальному обществу и капиталистическому обществу свободной конкуренции. Данные общества состоят исключительно из христиан, каждый из которых считает, что бог разделяет поровну благодать между всеми индивидами и потому все равны» [9, р. 104]. Р. Дворкин полагает, что одобрение равенства ресурсов вытекает из одобрения абстрактного политического равенства всех граждан: «Правительство берет на себя абстрактную обязанность признавать равенство судьбы каждого человека. Согласно абстрактной идее равенства, надо равномерно учитывать интересы всех членов общества. Абстрактное равенство обязывает правительство одинаково заботиться о всех гражданах» [17, р. 296].

Приведенные формулировки неравноценны. Под шапкой равенства существуют разные представления. Абстрактное политическое равенство означает отсутствие дискриминации и незаинтересованность. На этой основе выдвигаются общие требования: правительство должно относиться одинаково ко всем гражданам, а не дискриминировать одних за счет других; правительство должно одинаково учитывать интересы всех граждан, в соответствии со специфическим способом подчинения человеческих интересов политическим принципам.

Таким образом, из абстрактного политического равенства не вытекает социальное равенство граждан в любом смысле слова. **Либеральное равенство жизненных шансов невозможно обосновать с помощью любой интерпретации политического равенства. А социальное неравенство невозможно интерпретировать так, чтобы из них вытекал конкретный принцип социального равенства независимо от моральных и политических посылок.** Риторика абстрактного политического равенства скрывает эти послышки, мотивы и соображения. Проблема социального равенства смещается к систематизации всех конфликтов, часть из которых описана АПФ (вставка о конфликтах). Для

реализации политического равенства надо разрешить эти конфликты. Но ни одна социальная и политическая система современности этого не сделала. Значит, надо соединить логико-методологические выводы АПФ с тщательным социологическим анализом всех социальных и политических институтов, а также концепций благосостояния и *welfare state* (государство благосостояния). Они популярны в общественном сознании и коридорах власти, но обычно не осознают проблемы.

«Добрый дядя»

Понятие *welfare state* существует давно, но остается неопределенным. Экономисты, политические философы, социологи, политики, политологи и публицисты обычно определяют благосостояние через понятия прав, потребностей, равенства, государства, политики и т.д. Различия определений обусловлены разными логико-методологическими установками, мировоззрениями, школами и подходами. Само понятие *благосостояния* ничего не говорит о том, как государство решает данную задачу. Но концепт *welfare state* применяется при описании стран, в которых благосостояние граждан – главный принцип социальной политики государства. Сходство и различие указанных смыслов зависят от множества факторов. Поэтому дискуссии о *благосостоянии* влияют на дебаты о *welfare state*.

Рассмотрим содержание альтернативных концепций *благосостояния* и *welfare state*, а затем сравним аргументы в пользу той или иной их трактовки.

Структура благосостояния

Благосостояние обычно отождествляется с материальным положением индивидов и групп. Это тождество объясняется по-разному. Экономисты пытаются дать строгое определение и указать конкретные задачи по достижению благосостояния. АПФ считает экономическую трактовку благосостояния радикальной и ложной одновременно. Почему?

Экономисты описывают благосостояние индивидов, групп, обществ и отношение между ними. При этом индивидуальное благосостояние отождествляется с пользой и реализацией выбора. Благосостояние – это удовлетворение желаний индивида, независимо от их характера и содержания. Это понимание базируется на такой интерпретации выбора, когда он отличается от иерархии потребительских благ. Выбор – это учет альтернативных способов распределения доходов, социальных структур и состояний мира.

Затем экономисты описывают социальное благосостояние, формулируя противоположные тезисы: социальное благосостояние есть этическая ценность; оно зависит от индивидуального благосостояния. Первый тезис констатирует факты и означает: социальное благосостояние создает общее благо, которое предполагает учет всех факторов. Отсюда вытекает радикальный второй тезис: общее благо зависит от благосостояния индивидов. «Концепт *welfare state* в единстве с теорией индивидуального благосостояния как удовлетворения желаний образует суть экономического объяснения благосостояния» [31, р. 280]. Указанные концепции – исходный пункт обсуждения проблемы.

Индивидуальное благосостояние

На деле индивидуальные желания, выбор и благосостояние всегда находятся в конфликте. Желания – это комплекс внешних (абстрактных) характеристик индивида, которые существуют независимо от индивидуального выбора. Поэтому

му связь желаний и выбора образует предмет особых теорий. Реализация желания – лишь один фактор выбора. Реальный выбор не всегда отражает действительное предпочтение индивида. Нередко индивид предпочел бы выбор *A* при доступности *B*, хотя на деле предпочитает *B* вместо *A*. Тем самым выбор не тождествен желаниям.

С другой стороны, экономисты считают оценку выражением выбора. Она описывает индивидуальные выборы независимо от мотивов. Оценка – это средство анализа, а не свойство индивида. Если считать оценку основанием благосостояния, выбор приобретает нормативный смысл. Хотя такая стратегия возможна, нет необходимой связи оценок с исполнением желаний. В дальнейшем термин «оценка» используется в дескриптивном смысле.

Теперь уточним проблему. Во-первых, удовлетворение желаний нередко ведет в тупик, хотя обычно связано с пользой индивида. Желания могут не только исчезать, но и наносить вред индивиду³. А польза не тождественна желаниям: «Во многих ситуациях можно подделать предмет индивидуальных желаний. Индивид доволен, хотя на деле его желание не реализовано. Такая опасность тем более реальна в социальных контекстах» [25, р. 71].

Во-вторых, возникает проблема измерения роста благосостояния во времени и учета будущего благосостояния. Неопределенность будущего и индивидуальных средств требуют учета будущих материальных благ и пользы по сравнению с настоящими. Проблема смещается к нулевому или положительному уровню счета, которым оперирует индивид при неопределенности благосостояния. Дискуссия на эту тему длится почти сорок лет [29].

Теория индивидуального благосостояния анализирует вопрос: «Исчерпывается ли благо индивида материальным благосостоянием и какова связь между ними?» Если второе отождествлять с первым, то главные ценности (свобода, равенство, братство и т.д.) не связаны с желаниями. Если считать благосостояние аспектом блага, то удовлетворение потребностей сводится к обоснованию удельного веса отдельных аспектов индивидуального блага и описанию связи благосостояния с другими аспектами блага.

Итак, экономический смысл благосостояния не объясняет перехода от благосостояния как пользы к благосостоянию как индивидуальному благу. Удовлетворение желаний снимает тождество материального благосостояния и индивидуального блага. Концепция *welfare state* иницирует такое тождество. Альтернативная (антипатерналистская) концепция связывает удовлетворение желаний с *welfare state*, но не отождествляет их с индивидуальным благом: «Эта концепция оперирует эпистемологическими аргументами: некоторые аспекты блага выходят за рамки удовлетворения желаний; но знание указанных аспектов невозможно. Иначе говоря, удовлетворение желаний – лишь аспект понятийно познаваемого блага. Патернализм – это стремление навязать индивиду понимание блага на основе опыта других индивидов, а не его индивидуальных желаний. Адекватная реакция на патернализм – признание объективности и возможности познания определенных аспектов индивидуального блага независимо от конкретных индивидов» [18, р. 67].

³ Например: мать хотела, чтобы я стал ученым, но это желание осуществилось после ее смерти (т.е. когда желание исчезло). А процесс реализации уже моего желания быть ученым во многом помешал моей семейной жизни...

Иначе говоря, возможно знание о том, что определенный предмет есть благо для индивидов, если даже нет доступа к индивидуальному сознанию. Кратко рассмотрим три альтернативы материальному благосостоянию как удовлетворению желаний: теорию рациональных желаний, теорию потребностей и теорию свободы [11; 28; 20].

Теория рациональных желаний

Отвергает желания как основу благосостояния. Большинство людей желают вкусно есть и пить, почаще совокупляться, красиво одеваться, устраивать жилище, покупать престижные вещи и т.п. Целые системы экономики работают для удовлетворения таких желаний. Но все они отвергнуты И. Кантом, согласно которому счастье не есть наибольшая сумма приятностей жизни. Рациональный индивид рефлектирует о своих желаниях с учетом собственного положения в мире. И отказывается от многих желаний по причине их ложности или вредности. Однако большинство людей об этом не рефлектирует. Пьет, курит, развратничает, потребляет наркотики, стремится «себя показать», не думая о последствиях. Указанная теория отвергает такие желания и выводит благосостояние только из рациональных желаний. Но она не свободна от патернализма. Проблема смещается к познанию рациональных желаний индивида. Возможны два способа ее решения: рациональные желания полагаются основой благосостояния, а реальные желания изучаются как ложный показатель благосостояния и средство познания рациональных желаний; рациональные желания существуют как объективные разумные потребности.

Теория потребностей

Проводит строгое различие желаний и потребностей: «Понятие потребностей радикально отличается от понятия желаний. Потребности не являются подмножествами базисных, сильных и наиболее распространенных желаний – есть, пить, одеваться, размножаться, самосохраняться» [12, р. 5]. Это уточнение позволяет описать реальные желания. Например, потребность в здоровье считается универсальной. Существуют опять-таки целые системы реализации данной потребности. Но хотя некоторые индивиды нуждаются в медицинской помощи, они не желают и не реализуют этой потребности. Так неужели рациональные желания индивида не связаны с потребностью в здоровье?

Негативный ответ означает: потребности – это объективные аспекты индивидуальных рациональных желаний, которые выше реальных желаний. Но такой ход мысли выражает патернализм. Индивид может осознавать потребность в медицинской помощи. Но после обдумывания информации о своем здоровье с учетом других факторов отказывается от медицинской помощи ради другой потребности. Тогда неясно, почему реализация потребности в здоровье увеличивает благосостояние индивида. Ведь отказ от нее означает принесение в жертву других рациональных желаний индивида.

Теория свободы

Радикальная концепция свободы отвергает материальное благосостояние. Главное в свободе – способность, а не последствия свободных действий. Умеренная версия свободы не отрицает благосостояния. Обе концепции приписывают свободе внутреннюю, а не внешнюю ценность. Проблема сводится к различению негативной и позитивной свободы.

Негативная свобода – это отсутствие принуждения. Выбор как добровольное действие есть показатель свободы независимо от предмета и мотивации. Ранее описаны два смысла экономической трактовки желаний. Второй смысл связан с негативной свободой, когда само расширение сферы выбора увеличивает индивидуальное благо независимо от фактического выбора индивида. Возможности индивидуального выбора определяются сферой контроля средств. Позитивная свобода связана с самореализацией индивида. Некоторые его способности могут фиксировать индивидуальные свойства (талант или бездарность), другие – средства и шансы.

Короче говоря, свобода противоречит материальному благосостоянию, если оно сводится к удовлетворению желаний. Благосостояние и свобода – разные аспекты индивидуального блага. Так называемая *внутренняя свобода* непознаваема. Польза свободы выражается в рациональных желаниях. Благосостояние как удовлетворение рациональных желаний объясняет ценность свободы и сохраняет тождество индивидуального благосостояния и блага. Потребности свободы, равенства и братства входят в состав индивидуального блага, реализуются в рациональных желаниях, которые отражают компромисс разных видов блага. Тем самым благосостояние как удовлетворение разумных потребностей есть достоверная теория индивидуального блага.

Welfare state против общего блага

Таким образом, мера истинности концепции *welfare state* зависит от смысла индивидуального благосостояния. Если понимать его как множество разумных желаний, то общее благо есть сумма индивидуальных благ, которые вносят вклад в общее благо. Но концепт *welfare state* используется обычно для экономической интерпретации благосостояния как пользы, основанной на реальных желаниях [13]. Политико-философский концепт *welfare state* отрицает любое общее благо, если оно не вытекает из разумных потребностей индивида.

Различие материального благосостояния и индивидуального блага увеличивает противоречивость концепции *welfare state*. Хотя любое общее благо сводится к индивидуальному, не всякое индивидуальное благо является общим. На социальном уровне надо учитывать только те аспекты индивидуального блага, которые входят в понятие благосостояния. Эта версия *welfare state* отвергает патернализм. Если благосостояние индивида определять как удовлетворение реальных желаний, то не учитывается ряд аспектов индивидуального блага, хотя принимается во внимание основа общего блага. Однако некоторые аспекты индивидуального блага познаваемы объективно и потому есть элементы общего блага.

Для перехода от индивидуального к социальному благосостоянию надо строго определять популяцию людей и конкретные направления социальной политики (здравоохранение, контроль рождаемости, охрана среды, безопасность и т.д.). Дискуссия о будущих поколениях порождает проблемы управления будущим и сравнения благосостояния индивидов в настоящем. В любом случае их связь с индивидуальной идентичностью проблематична [16].

«Социальный оккупант»

Политика благосостояния сводится к двум вопросам: «Должно ли вообще государство заниматься проблемой благосостояния?», «Если да, то как оно ее решает?» Первый вопрос поставлен в дискуссии между телеологическим и деонтологическим концептом государства. Телеология изучает благо и рассматри-

вает благосостояние как элемент оценки государства. Если государство должно решать проблему благосостояния, это еще ничего не говорит о политических последствиях этой обязанности. Деонтология анализирует право и отвергает благосостояние как элемент оценки государства.

АПФ при анализе данной проблемы проводит различие между участием государства в решении проблем индивидуального и социального благосостояния. В первом случае государство есть общее средство поддержки индивидуальных целей; согласно определению Ролза, государство – это кооператив для достижения взаимной пользы. Во втором случае главная цель государства – максимум социального благосостояния [22]. Отсюда вытекает совершенно разная социальная политика.

Если государство решает проблему материального благополучия индивидов, оно способствует *единомыслию* и сужает социальную базу плюрализма мнений. Большинство людей предпочитает материальное благополучие свободе и свободомыслию. Решая проблему социального благополучия, государство ограничивает благосостояние одних индивидов за счет других. Тем самым увеличивается *интервенционистская* и *распределительная* роль государства. Наконец, государство занимается индивидуальным благополучием в том смысле, что его мера не существенна с политической точки зрения. Государство не дает ни одному индивиду опуститься ниже определенного уровня материального благополучия. Это государство остается индивидуалистом, но становится абсолютным социальным *окупантом*, вмешиваясь в жизнь каждого индивида. Такова главная характеристика современных богатых стран.

Теперь учтем главные концепции решения проблемы благосостояния.

Простая максимизация

Имеет место при решении вопроса социального благосостояния. При решении проблемы индивидуального благосостояния простая максимизация становится бескомпромиссной максимизацией индивидуального благосостояния. Максимизируя благосостояние одного индивида, нельзя уменьшать благосостояние другого. Такое решение вытекает из концепции Парето, которая трактует благосостояние как пользу. Эффективны лишь такие состояния мира, которые исключают рост благосостояния одного индивида за счет падения благосостояния другого.

Концепция максимина

Минимум – это отрицание бедности при решении проблемы благосостояния [10, р. 38]. Абсолютный и относительный минимум – это уровни индивидуального благосостояния, которые ограничивают индивидуальную и социальную форму максимума. Широкое понимание благосостояния объясняет отрицательное отношение к бедности. Поэтому наложение на процесс максимизации постулата минимума подавляет широкий смысл *welfare state*. И в политический анализ скрыто вводится отрицательная общая оценка бедности, которая доминирует над индивидуальными оценками. В этом смысле *welfare state* есть неопределенная зависимость общего благосостояния от индивидуального благополучия. Понятие максимина характеризует форму связи индивидуального и общего благосостояния.

Максимизация равенства

В состав благосостояния входит равенство – максимально допустимый уровень неравенства людей, который одновременно ограничивает индивидуальную и социальную форму максимизации. Самый оптимальный вариант – одновремен-

ный учет постулатов минимума и равенства. Такие цели учитываются в рамках общей структуры максимизации индивидуального и общего благосостояния.

Реакции государства на требование благосостояния тоже различны. *Welfare state* можно назвать любое государство, реагирующее на это требование. Но исторически *welfare state* сложилось в некоторых странах Запада. Это объясняет различия стратегий решения проблемы благосостояния.

Стратегия 1

Исходит из широкого определения благосостояния (удовлетворение рациональных желаний), отрицания патернализма (только реальные желания определяют благосостояние индивидов) и учета максимального благосостояния (в смысле Парето). В этом случае надлежащая политическая реакция на требование благосостояния состоит в признании **рынка** (исключающего монополию и другие недостатки рынка) средством достижения цели. Возникает множество конкурирующих рынков. Они эффективны в смысле Парето и учитывают реальные желания активных на конкретных рынках индивидов. В этом случае решение проблемы благосостояния противоположно *welfare state*.

Стратегия 2

Исходит из широкой дефиниции благосостояния (удовлетворение рациональных желаний), положительной и объективной оценки потребностей и максимума социального благосостояния (постулатов минимума и равенства). В этом случае правильная реакция на требование благосостояния – распределительная деятельность государства по ограничению максимума социального благосостояния. Для удовлетворения объективных потребностей государство обеспечивает большее количество товаров и услуг по сравнению с количеством, потребляемым в результате добровольного выбора: «Если в состав данных потребностей входят образование, здравоохранение и жилье, этот пример иллюстрирует движение к *welfare state*» [21, р. 111].

Стратегия 3

Система здравоохранения финансируется из подоходного налога на основе ссылок на объективную потребность медицинской помощи, позитивную свободу и равенство людей. Но та же политика может базироваться на отрицании всех указанных посылок. И тогда рынок медицинской помощи обладает всеми недостатками рынка, а политика здравоохранения реагирует на данные недостатки, а не на здоровье членов общества: «Основанием такой политики служит информационная асимметрия потребителя (пациента) и производителя (врача) и недостатки медицинского рынка, а не объективные потребности и позитивное право на медицинскую помощь» [15, р. 41].

Итак, разное понимание благосостояния ведет к противоположным политическим стратегиям решения проблемы благосостояния. Экономические и политические структуры *welfare state* обосновываются по-разному, а некоторые из них не имеют ничего общего с традиционным смыслом потребностей.

Проблема дефиниции

Как классифицировать все государства – в соответствии с рациональными аргументами при обсуждении политических программ или в соответствии с реальными политическими программами? Оба подхода обладают

достоинствами, но не тождественны. Требование благосостояния не всегда ведет к внедрению надлежащей политической программы, поскольку она может вытекать из других источников.

При решении данной проблемы нормативная политика благосостояния рассматривается в контексте дескриптивного политического анализа. Например, демократическая политика есть взаимодействие рациональных субъектов в рамках процедур коллективного принятия решений. А политика благосостояния есть взаимодействие желаний членов общества при соблюдении конституции как правила политической игры. В такой структуре нет одного центра принятия решений, который обязан реагировать на постулат благосостояния и любые другие требования. Политические решения вытекают из взаимодействия политических процессов и учета политических следствий. Государство становится *welfare state* по мере внедрения определенных политических программ, поскольку невозможно придать никакой реальной смысл аргументам в его пользу. Не существует одного-единственного рационального и успешного аргумента. Есть тысячи конкретных действий индивидов в политическом процессе.

Здесь возникают две проблемы:

1. Действия индивидов в политическом процессе мотивированы множеством их реальных желаний и возможностей. Поэтому политические следствия достигнут нормативной цели в той мере, в которой политические выборы отражают рациональные желания.

2. В любом обществе следствия зависят от формы конституции. Только при создании идеала политического процесса можно определить, в какой мере то или иное государство есть *welfare state*. Если политика учитывает постулат благосостояния, политический процесс организуется так, чтобы рациональные потребности благосостояния отличались от реального политического поведения.

В основе предлагаемого решения лежит дескриптивная модель политики, хотя существуют и другие (типа демократии дискуссий) [14]. Но создание *welfare state* зависит от дескриптивной модели политики и благосостояния.

Заключение

Дискуссия о благосостоянии и его роли в политике в обозримом будущем вряд ли закончится. Проведенный обзор позволяет заключить: теория индивидуального благосостояния как удовлетворения рациональных желаний вместе с широким понятием *welfare state* позволяет описать индивидуальное и социальное благосостояние. Пределы описания заданы антипатернализмом. Теория рациональных желаний определяет индивидуальное благосостояние как благо. Но она бесполезна при неизвестности рациональных желаний индивида. Следует учитывать конфликт реальных и рациональных желаний и аргументов в пользу объективного блага. Аргументы обычно сводятся к постулированию объективных потребностей, права и равенства. Описанная конструкция позволяет понимать их в терминах утверждений о содержании рациональных желаний. Конфликт данных подходов порождает дебаты о правильной реакции государства на решение задачи благосостояния. Сторонники альтернативных подходов пытаются определить содержание рациональных желаний.

Любая дискуссия о благосостоянии обладает нормативным и дескриптивным смыслом. На нормативном уровне можно защищать разные позиции в зависимости от определения благосостояния. При этом незначительные различия в оп-

ределении порождают постоянный конфликт политических оценок и позиций. Значит, концепт *welfare state* зависит от результатов дискуссий. На дескриптивном уровне поддержка любого *welfare state* меняется по мере согласия с той или иной дескриптивной моделью политики. Политика – это множество индивидуальных выборов социальных последствий принятых решений, заключение трансакций в определенных институциональных рамках и публичные дебаты при заключении договора. Только сознательный выбор конкретной концепции политики благосостояния позволяет рационально обсуждать проблему практического воплощения *welfare state*. Этим объясняется множество конфликтов между социальным и политическим равенством и *welfare state*.

АПФ обосновывает идею равенства социальных прав в ходе анализа множества конфликтов между природным и социальным равенством, материальным равенством и политическим неравенством, благосостоянием и деятельностью, максимизирующей концепцией рациональности и достатком. В результате анализа данных конфликтов сформулированы важные утверждения: неравенство собственности и доходов есть политическое зло; рынок ликвидирует социальное равенство; государство устраняет содержательные критерии разделения труда и самостоятельность сфер деятельности; либеральное равенство средств пренебрегает социальным равенством; средства (собственность, деньги) порождают вещественный и знаковый фетишизм; желания, действия, заслуги, межиндивидуальные сравнения благосостояния и вытекающие отсюда индексы благосостояния – разновидности абсурда; экономическая трактовка благосостояния есть популярная ложь; любая система распределения (посредством рынка, государства или смешанной экономики) есть продукт отчуждения, поскольку сравнивает материальное положение индивидов; *welfare state* базируется на удовлетворении желаний множества индивидов, отождествляет материальное благосостояние и индивидуальное благо, сузит свободу и уподобляет человека животному.

Отсюда следует общий вывод: рост теоретической и практической популярности *welfare state* предполагает детальный анализ всех институциональных и идеологических воплощений всей системы абсурдных и ложных положений и их социально-экономических следствий, включая современную Россию. В подтверждение приведу лишь один пример.

АПФ сформулировала принципиальное положение: связь экономики и политики – главная причина авторитарных социальных тенденций. Авторитаризм соединяет экономическую эксплуатацию с политическим угнетением под предлогом *развития экономики*. Конкретный анализ этой проблемы показал, что главная драма посткоммунистической трансформации – борьба сторонников рынка и рантье. Последние всеми силами стремятся сохранить условия для извлечения ренты. Исходные условия трансформации были различны в разных странах. Развитие демократии и гражданского общества перед падением коммунизма повлияло на результаты последующих экономических реформ. При крушении советского блока его сотрясал кризис. Падение объемов производства – статистическое заблуждение. После падения коммунизма статистика не отражала роста неофициального сектора. Общий объем выпуска при коммунизме был завышен, поскольку данные ВВП отражали бесполезное производство – деятельность и продукцию ВПК. Рост экономики коррелирует со степенью системных преобразований. В процессе трансформации не подтвердился тезис о том, что радикальные реформы неизбежно ведут к падению объемов производства. Различие стран Центральной и Восточной Европы и СНГ объясняется сохранением

рублевой зоны и государственной системы торговли в СНГ. Бюджетная политика постсоветских стран не направлена на сокращение государственных расходов. Доходы государства и налоги остаются на недопустимо высоком уровне. Качество приватизации не улучшается, если масса приватизированных предприятий ниже $\frac{2}{3}$ ВВП. Наиболее высокий рост социального неравенства и нищеты зафиксирован в странах, проводящих половинчатые реформы. Одновременной макроэкономическая нестабильность не вызывает социальных волнений. В процессе трансформации выявилось три пути: 1) реформаторы построили демократические государства с динамично развивающейся экономикой; 2) рантье достигли лишь частично демократической государственной структуры и приватизированной экономики, в итоге укрепились процессы извлечения экономической ренты на фоне понижения темпов роста; 3) противники реформы установили диктаторские режимы, в которых экономика контролируется государством и преобладает государственная форма собственности. Последние две группы попали в ловушку экономической и политической нестабильности. К числу таких стран относится Россия [7, с. 27–29].

В свою очередь, анализ отношения между политическими рантье и диктаторами в постсоветском пространстве показал: существует прямая связь между вмешательством государства в экономические процессы, коррупцией и размерами госаппарата. Госаппарат захватил контроль над государством и стимулирует рост преступности. Установленные правила выборов и финансирование избирательных кампаний влияют на политические процессы. Реформы деятельности правительств и государственной службы не сопровождаются контролем общества за деятельностью правительств. В итоге возник феномен выборной ловушки незавершенных реформ, который включает слабый общественный протест и войны на постсоветском пространстве. Население большинства стран постсоветского блока (за исключением Польши и частично Венгрии) пока не научилось контролировать государство [там же, с. 506–574]⁴.

Таково конкретное проявление общего тезиса о связи экономики и политики как причине авторитарных тенденций постсоветских стран. Выводы АПФ позволяют очертить иное проблемное поле для анализа всех социальных последствий неравенства, порождаемых рыночной, государственной и смешанной экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бакеркина В.В., Шестакова Л.Л. Краткий словарь политического языка. М.: АСТ, Астрель, Русские словари, 2002.
2. Макаренко В.П. Аналитическая политическая философия: очерки политической концептологии. М.: Праксис, 2002.
3. Макаренко В.П. Аналитическая философия права: проблемы и перспективы // Правоведение: Науч. докл. высш. шк. 2002. № 6.
4. Макаренко В.П. Либеральная парадигма: от ночного сторожа к ограниченному суверенитету // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 18: Социология и политология. 2002. № 4.
5. Макаренко В.П. Намерения и последствия: когнитивные аспекты демократии // Полис. 2002. № 4.

⁴ Во многих своих работах по проблеме бюрократии я предлагал называть государственные аппараты социальными организмами-паразитами. А. Ослунд на основе конкретно-социологического анализа приходит к более радикальному выводу: они являются хищниками [7, с. 513].

6. Макаренко В.П. Homo economicus и средний избиратель: парадоксы общего выбора // Общество и экономика. 2002. № 3–4.
7. Ослунд А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока. М.: Логос, 2003.
8. Ролз Д. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та.
9. Arneson R. Against «complex equality» // Public Affairs Quarterly. 1990. № 4.
10. Barry N. Welfare. Milton Keynes: Open University Press, 1990.
11. Brandt R. Two concepts of utility // The Limits of Utilitarianism. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1982. P. 169–185.
12. Braybrooke D. Meeting Needs. Princeton, N.Y.: Princeton University Press, 1987.
13. Broome J. Weighing Goods. Oxford: Oxford Blackwell, 1991.
14. Cohen J., Rogers J. On Democracy. Harmondsworth: Penguin Books, 1984.
15. Culyer A. The normative economics of health care finance and provision // Oxford Review of Economic Policy. 1989. № 5.
16. Dasgupta P. Lives and well-being // Social Choice and Welfare. 1988. № 5. P. 103–126.
17. Dworkin R. Law's Empire. Cambridge, Mas., London: Harvard University Press, 1986.
18. Dworkin R. Paternalism // The Monist. 1972. № 5.
19. Frankfurt H. Equality as a moral idea // Ethics. 1987. № 98.
20. Griffin J. Well-being: its Meaning, Measurement and Moral Importance. Oxford: Oxford University Press, 1986.
21. Gutmann A. Democratic Education. Princeton, N.Y.: Princeton University Press, 1987.
22. Hamlin A., Petit P. The Good Polity. Oxford: Oxford Blackwell, 1989. P. 69–86.
23. Nagel T. Equality and Partiality. Oxford: Oxford University Press, 1991.
24. Parfit D. On giving priority to the worse off // Philosophy and Public Affairs. 1993. № 17.
25. Parfit D. Reasons and Persons. Oxford: Oxford University Press, 1984.
26. Raz J. The Morality of Freedom. Oxford: Oxford University Press, 1986.
27. Roemer J. Equality of talent // Economics and Philosophy. 1985. № 1. P. 151–186.
28. Schwartz T. Human welfare: what it is not // The Limits of Utilitarianism. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1982. P. 195–208.
29. Sen A. Isolation, assurance and the social rate of discount // Quarterly Journal of Economics. 1967. № 81. P. 112–124.
30. Sen A. Justice: means versus freedom // Philosophy and Public Affairs. 1990. № 19.
31. Sen A. Utility: ideas and terminology // Economics and Philosophy. 1991. № 7.
32. Sen A. Well being, agency and freedom: the Dewey lectures 1984 // Journal of Philosophy. 1985. № 82.
33. Sen A., Williams B. (ed.). Utilitarianism and Beyond. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
34. Slote M. Beyond Optimizing: A Study of Rational Choice. Cambridge; Mass.: Harvard University Press, 1989.
35. Walzer M. Spheres of Justice: Essay on Pluralism and Equality. N.Y.: Basic Books, 1983.
36. Weirish P. Utility tempered with equality // Nous. 1993. № 17.

НОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ЧТО У НЕГО ВНУТРИ?

Т.Л. КОНЧАНИН

*кандидат социологических наук,
доцент кафедры философии,
Донской государственной технической университет*

Наряду со многими другими интеллектуальными прозрениями перестройка подарила нам и концепт нормального общества. Сегодня как научно-теоретические, так и публицистические размышления о реформах в России редко обходятся без апелляции к идее нормального общества. «Горбачев как раз и хотел, – пишет, например, в недавней статье о перестройке А. Ципко, – превратить социализм в нормальное общество, где ничто человеческое не чуждо – зарабатывать деньги, жить в комфорте, если можешь» [18].

Четко просматриваются два основания повышения интереса к идее нормального общества. Первое из них является специфически российским и вызвано острым осознанием противоестественности организационно-нормативных оснований нашего доперестроечного устройства, непродуктивности попыток построения альтернативной цивилизации. Второе основание – с наблюдающимся в последние годы в мировой социологии повышением внимания к ценностным аспектам общественного развития. «В определении политической стратегии, – пишет Э. Гиденс, – мы, с одной стороны, должны опираться на анализ объективных тенденций, а с другой – на этические соображения, которые подсказывают нам, как может быть представлено хорошее общество. Разработанная заново критическая теория... должна сочетать утопизм и реализм в равной мере» (цит. по: [17, с. 127]). Недвусмысленно в пользу усиления ценностного подхода высказывается и И. Валлерстайн: «Социальная наука может сыграть свою роль, но только как социальная наука, не отделяющая поиск истины от поиска добра...» [2, с. 46]. Очевидно, что интерес к ценностному анализу общества стимулируется как разочарованием в историцистском прожектерстве классических социологических доктрин, так и осознанием целесообразности в социологическом анализе ценностного нормативизма, способного придать концептуальным построениям более человекосоразмерный характер.

Представления людей о том, что представляет собой норма, некий признанный стандарт, – важный регулятивный фактор общественной жизни. Если в культивируемой модели нормы общественного поведения процветание общества оказывается тесно увязанным с трудолюбием, ответственностью и добропорядочностью граждан, то несомненно, что такое представление будет играть огромную созидательную роль. Если же в силу каких-либо неблагоприятных обстоятельств в общественном сознании укоренится представление, что разговоры о честности, самоограничении, участии и т.п. – не более чем пустые слова, а гражд-

дане в преобладающей степени будут ориентированы на всякого рода махинации, обман и халтуру, то ясно, что процветание такого общества всегда будет оставаться под вопросом. Вот почему столь важное значение имеет формирование конструктивной модели нормального общества, насыщение представлений о нем морально оправданным и в тоже время функционально полезным ценностным содержанием.

Поиск земли обетованной

В новейшей социологической литературе приоритет в разработке ценностной модели общества принадлежит американскому социологу и психологу Э. Фромму, опубликовавшему в 1955 г. книгу «Здоровое общество». Свой подход автор называет «нормативным гуманизмом». Фромм пишет, что нам не нужны ни новые идеалы, ни новые цели. Великие учителя человечества уже сформировали нормы здоровой человеческой жизни: они характеризуются способностью к любви и созиданию, чувством тождественности, основанным на переживании собственного «Я», развитием объективности и разума. Отсюда Фромм выводит образ здорового общества: «Здоровое общество развивает способности человека любить людей, стимулирует созидательный труд, обретение чувства собственного «Я», основанного на ощущении своих творческих сил» [15, с. 33].

Свои надежды в построении здорового общества Фромм связывает с объединением позитивных черт капитализма и социализма, особенно подчеркивая преимущества последнего, такие как стремление к коренной реорганизации экономической и социальной системы в направлении освобождения человека, в направлении создания такого общественного порядка, при котором поощряются человеческая солидарность, разум и производительность. Вместе с тем Фромм признает, что до настоящего времени социализму не удалось продемонстрировать своего созидательного потенциала и обе соперничающие системы – капитализм и социализм – неуклонно движутся в тупик. «Запад быстро развивается в направлении, предсказанном в “Дивном новом мире” Хаксли, а Восток уже сейчас представляет собой “1984 год” Оруэлла» [там же, с. 562]. Фромм заключает, что сегодня человек стоит перед самым главным выбором: это выбор между роботизацией и гуманистическим, коммунитарным социализмом. Выбор, по Фромму, очевиден: «Наша единственная альтернатива – это гуманистическая коммунитарность» [там же, с. 563]. От обсуждения вопросов о механизмах, субъектах и возможных издержках реализации указанного выбора Фромм уклоняется.

Важной вехой в осмыслении концепта нормального общества явилась статья Е. Золотухиной и В. Золотухина «Общество “нормальное” и “аномальное”», опубликованная в журнале «Свободная мысль» (№ 15 за 1991 г.), до этого номера выходившем под названием «Коммунист». Правомерность использования понятий «нормальность» и «аномальность» применительно к социуму авторы обосновывают единством судеб современного человечества, наличием в его развитии определенной социокультурной доминанты, что и допускает возможность классификации функционирования отдельных стран в терминах «норма» или «отклонение от нормы». Вместе с тем авторы обращают внимание на относительность понятия «нормальность» и «аномальность» применительно к обществу, поскольку в любом из них неизбежны элементы того и другого, и в каждом конкретном случае речь может идти лишь о большей или меньшей степени их выраженности.

Подчеркивая, что нормальное не означает идеальное, авторы привлекают внимание прежде всего к следующим характеристикам нормального общества:

- высокая жизнеспособность, гибкость, адаптивность к быстро изменяющимся условиям современного мира;
- возрастание роли личностной и социокультурной составляющей («сознание личности становится в полном смысле непосредственной (и при этом ведущей!) производительной силой общества») [8, с. 44];
- ведущая роль частного интереса и частной инициативы («Именно “частная инициатива” создает в конечном счете богатство, которое позволяет людям подниматься над собственными утилитарными интересами и проявлять великодушие, щедрость, гуманность – те черты, которые присущи естественно возникающему, а не насаждаемому коллективизму») [там же, с. 45].

Авторы выделили следующие черты нормального общества:

- целостность и самовоспроизводимость;
- устойчивость общественной системы;
- наличие гибких адаптационных механизмов – постоянных импульсов к развитию, неудовлетворенности одной лишь стабильностью;
- эластичная связь новаций и традиций.

В качестве принципов нормально развивающегося общества исследователи указали плюрализм, открытость, динамизм, установку на достижение компромисса и утверждение социального партнерства, доминирование прав индивида над правами любой социальной группы, ориентацию на эволюционные, а не революционные методы решения возникающих проблем.

Все сказанное выше не оставляет сомнений относительно того, что прообразом нормального общества для Е. Золотухиной и В. Золотухина являются процветающие страны Запада. Такой подход практически общепризнан в отечественной литературе: «С точки зрения социального развития, – пишет Г. Померанц, – мы принимаем Запад за норму» [12, с. 171].

В свою очередь, примером общества, обремененного многими аномальностями, для Е. Золотухиной и В. Золотухина выступает социалистическая и постсоциалистическая Россия. Акцентируя внимание на том, что мы слишком долго и слишком фундаментально игнорировали современные ритмы жизни, слишком долго уповали на свою мнимую особость и даже в эпоху начавшихся перемен действуем с заметным привкусом тотального разрушительства, авторы констатируют, что в результате в стране оказались резко подорванными основы цивилизованности – самовоспроизводящиеся отношения собственности, власти, управления и самоуправления, труда, форм общения.

Еще одна попытка реализации ценностного подхода к описанию современного общества представлена статьей В. Федотовой «Социальное конструирование приемлемого для жизни общества» [14]. Автор называет свою модель концептом «хорошего общества» и утверждает, что применение данного концепта несет в себе проектное начало. По мнению В. Федотовой, этот концепт укоренен в российской реальности, поскольку в смысловом отношении соотносится с идеей справедливости. По своей значимости он эквивалентен идее порядка для немцев, гражданского общества для англичан и коллективной продуктивности для японцев. Понятие «хорошее общество» отражает традицию реализации социального дискурса и в то же время отказ от дискредитировавшей себя установки на достижение идеального общества. Однако каких-либо характеристик или описа-

ния механизмов функционирования «хорошего общества» рассматриваемая статья не содержит.

Очевидно, следует согласиться с В. Федотовой в том, что понятие «хорошее общество», так же как и используемый нами концепт «нормальное общество», наряду с рядом других определений типа справедливое, гуманное, устойчиво развивающееся, цивилизованное, человекообразное и, наконец, современное общество, – это в значительной мере терминологические инварианты фундаментальной концепции гражданского общества. Использование более ограниченных в своей фундаментальности концептов отражает некоторое своеобразие рассмотрения темы под влиянием специфических условий времени и места. Как нам представляется, в современных российских условиях наиболее подходящим является концепт «нормальное общество». Недаром он получил наиболее широкое распространение как в научной, так и в публицистической литературе.

Цивилизационные основы нормального общества

Относительность понятий нормальности и аномальности применительно к обществу не отменяет того обстоятельства, что в общественном сознании такая дифференциация существует. Что в первую очередь определяет положение общества по шкале норма – отклонения от нормы? Какие факторы и обстоятельства определили это положение? Что способствует нарастанию потенциала нормальности? Попытаемся кратко ответить на указанные вопросы.

Первой, самой очевидной и самой бесспорной чертой нормального общества является экономическое процветание, богатство. По словам английского экономиста Дж. Ментланда, «богатство можно определить как венец человеческих желаний». Такая оценка полностью подтверждается результатами диагностики массового сознания. Осуществленный автором опрос студентов, в котором им предлагалось назвать страну в наибольшей мере отвечающую их представлениям о нормальном обществе, показало, что для 81% опрошенных таковыми являются успешно развивающиеся страны Западной Европы. (Опрос проводился среди студентов Донского государственного технического университета в марте 2002 г. Опрошено 470 человек.)

Очевидно и то, что сила каждого общества (государства) в людях, в их умении и желании трудиться, в доброжелательном отношении друг к другу, в готовности внести свой вклад в дело общего благосостояния, говоря обобщенно – в их подлинной гражданственности. Причем значимость человеческой составляющей в общественном развитии из эпохи в эпоху возрастает. По словам английского историка и социолога Г. Бокля, «встарь богатейшими государствами были те, природа которых наиболее деятельна; ныне богатейшие страны те, в которых человек наиболее деятелен» (цит. по: [6, с. 73]).

Дискуссионным остается вопрос о том, как формируются деятельные и ответственные граждане. Здесь оппонируют друг другу моралистический и прагматический подходы. По мнению моралистов, первоочередной целенаправленной реализуемой задачей общественного развития должно быть духовное и нравственное совершенствование людей. По мнению прагматиков, в качестве первоочередной задачи следует рассматривать повышение материального благосостояния общества. Есть основания считать, что более оправданным является прагматический подход. По крайней мере именно он был взят на вооружение теми странами, которые сегодня составляют «золотой миллиард».

Какие принципы и приоритеты определяли (отличали) развитие стран «золотого миллиарда» в течение последних 250–300 лет, т.е. в то время, когда они совершали отрыв от остального человечества? Если отвечать на этот вопрос предельно кратко – то собственность и свобода. Собственность как основа автономии человека и свобода как условие реализации данной автономии. При этом можно предполагать, что особую роль сыграло свободомыслие, оплодотворенное гуманистическим пафосом христианства. Европейские мыслители в равной мере вдохновлялись как максимой Ф. Бэкона «знание – сила», так и максимой Дж. Локка «нравственность выше учености». По словам П. Чаадаева: «Все политические революции были там (в странах Западной Европы. – Т.К.) в принципе переворотами нравственного характера. Искали истину – нашли свободу и благоденствие» [19, с. 30].

Отмеченные выше позитивные эффекты собственности и свободы едва ли оказались бы столь плодотворными, если бы им не предшествовала «тихая революция», осуществленная Реформацией. Проникая в глубины библейской мудрости, толкователи обновленного христианства провозгласили нечто, нашедшее отклик в сердцах людей. Бог вовсе не предназначает человеку жизненную судьбу. Напротив, он ждет от людей подвижничества, упорства, «сорботничества» (Я.А. Коменский). Подобного рода этические представления, получавшие все более широкое распространение, явились основой формирования критически значимого количества людей, водрузивших на свои плечи дело по преобразованию мира для процветания в земной жизни. В XVI–XVIII вв. в Европе утверждается совершенно иная хозяйственная этика. Работать нужно так, чтобы затраты труда и средства непременно окупались. Трудиться нерентабельно, бесприбыльно, ради простого обеспечения наличных нужд – занятие простительное для работника подневольного, а не для свободного человека. Эта нравственная форма практически придала второе дыхание мировой хозяйственной истории. Именно среди протестантов быстрее всего формировались деятели новой формации. М. Вебер так аттестовал этих первых на нашей планете представителей хозрасчетного образца мысли: «Они были людьми с ярко выраженными этическими качествами, людьми, прошедшими суровую школу жизни, осмотрительными и решительными одновременно, людьми сдержанными и смелыми, умелыми и упорными, людьми с принципами» [4, с. 124].

Особо следует отметить то обстоятельство, что протестантизм предписал верующим соблюдать моральные принципы вне семьи, в деловой сфере, что стало основополагающим для формирования новой социальной этики, этики доверия. Создаваемые на этой основе горизонтальные сообщества, образуемые индивидами, каждый из которых свободен и поэтому ощущает себя ответственным за общество в целом, явились теми структурами, в недрах которых вызрели такие фундаментальные цивилизационные идеи и практики, как свобода предпринимательской деятельности, честная конкуренция, представительное правление, правовое государство, социальная ответственность бизнеса. Поэтому, перефразируя мысль М. Вебера о том, что переход от архаического, перераспределительного к буржуазному продуктивному капитализму обусловил не приток больших денег, а появление людей с соответствующими этическими убеждениями, мы можем утверждать, что истоки нормального общества восходят прежде всего к морально-этическим импульсам. Не просто рациональный экономический человек, а человек этико-экономический является истинным субъектом созидания нормального общества.

Вместе с тем, подчеркивая ведущую роль морально-этического фактора в формировании нормального общества, не следует недооценивать и значение иных движущих сил, в частности светской культуры и своекорыстного материального интереса. «Не только протестантская этика, как считал М. Вебер, но и дворянский этос, – пишет Б. Марков, – сыграли важную роль в становлении нового класса буржуазии» [10, с. 351]. Как свидетельствует Б. МанDEVиль, позитивную роль в обогащении общества сыграли и такие «пороки» человеческой натуры, как жажда наживы, стремление к роскоши, тщеславие. Последнее, кстати, объясняет, почему нормальное общество никогда не было идеальным и не претендовало на идеальность. Оно соиздавалось разными людьми, прежде всего с целью обеспечения максимальных возможностей самореализации каждого.

Секреты нормального общества

Далее мы попытаемся сформулировать несколько особо значимых признаков нормального общества, именуя их секретами. Такой стиль изложения представляется обоснованным в силу того, что речь пойдет, с одной стороны, не об атрибутивно очевидных, а скорее логически конструируемых признаках, а с другой – о признаках, раскрывающих внутренний механизм функционирования и самосовершенствования эффективно развивающихся обществ.

Выше уже обращалось внимание на сущностную разнонаправленность движущих сил становления нормального общества. Как показывает исторический опыт, преодоление этой разнонаправленности потенциалов развития, совмещение несовместимого во многом и предопределяло эволюционное развитие цивилизации. Убедительное подтверждение данному заключению мы находим в цитированной работе Б. Маркова: «В сущности, успех европейской цивилизации определяется тем, насколько ей удавалось связать кажущееся несоединимым: с одной стороны, рынок, который порождает агрессию, конкуренцию и вражду, и деньги – этот желтый дьявол, сжигающий алчностью сердца людей; с другой стороны, такие культурные пространства, как христианский храм, где культивировалось страдание и достигалось единство, двор, где культивировалось сдержанное цивилизационное поведение и благородство манер, а также общественное и приватное, становящееся все более враждебным по мере усиления автономности индивидов» [там же, с. 351].

Отсюда мы и выводим *первый секрет* нормального общества, заключающийся в достижении гармонии между профанными и сакральными смыслами бытия, т.е. между повседневностью и неким высшим измерением жизни. Благодаря этому синтезу такие важные цивилизационные обретения, как максималистская этика труда, достиженческие ориентации и предприимчивость, включая жажду обогащения и стремление к роскоши, оказались сопряженными с такими добродетелями, как духовное подвижничество, развитое чувство человеческого достоинства, альтруизм. Сформировавшийся на этой основе развитый утилитаризм способствовал осуществлению еще одного важного синтеза – диалектической взаимосвязи частных и общих, индивидуальных и групповых, гражданских и государственных интересов. Благодаря этим синтезам нормальное общество оказалось целостным, ассоциированным и вместе с тем не посягающим ни на житейскую, ни на экзистенциальную свободу индивида.

Следует согласиться с А.С. Ахиезером в том, что особо важное значение для поддержания целостности общества имеет инкорпорация его общественным созна-

нием развитого утилитаризма. Дело в том, что, обладающий мощным мотивирующим зарядом, он несет в себе и немалые опасности. Он не направлен на воспроизводство общества в целом, но всегда нацелен на ограниченный результат. Опасность утилитаризма усиливается тем, что он в состоянии объединиться с архаическими формами локализма и авторитаризма. Отсюда важность поиска таких решений, которые, не сдерживая мотивирующего потенциала утилитаризма, блокировали бы его дезорганизирующие возможности. Запад разрешил проблему благодаря нахождению для утилитаризма особого места в культуре как важной, но не единственной, не самодостаточной формы человеческого существования. Утилитарная хозяйственная деятельность, частная инициатива стала рассматриваться не как самоценность, во имя которой можно превратить людей в средство достижения утилитарного эффекта, а как угодная Богу нравственная деятельность, как соучастие в преобразовании мира на началах истины, добра и красоты [1, с. 35]. Отмеченное обстоятельство дает основание для заключения о ведущей мотивирующей роли духовной культуры в становлении нормального общества.

Вторым секретом нормального общества является достижение им способности к устойчивому развитию или, что то же самое, запуск механизма современности. Как убедительно показали В. Сергеев и Н. Бирюков, достижение этой способности предполагает формирование и одновременное существование институционального костяка, включающего, как минимум, шесть социальных институтов: 1) парламент; 2) рациональная бюрократия; 3) независимый суд; 4) академическая и университетская наука; 5) массовое производство и опосредующие его финансовые институты (банковско-биржевая система); 6) независимые средства аккумуляции и распространения массовой информации [13, с. 55].

Три из указанных выше институтов, а именно парламент, наука и банковско-биржевая система, действуют как метainституты, т.е. как институты, функционирующие по принципу метапрограмм. Отличительная особенность метainститутов в том, что они функционируют на основе принципов, выходящих за пределы непосредственных нужд, и ориентированы на обретение обществом в целом нового качественного состояния. Особенно наглядно это видно на примере прибыли как метапринципа функционирования экономических институтов. Ведь прибыль непосредственных нужд не удовлетворяет – людям нужны не деньги, а товары и услуги. Но, как показывает исторический опыт, только подчинение экономики принципу прибыли обеспечивает максимальный уровень ее динамического развития и ориентации на реальные запросы потребителей.

Нечто подобное имеет место и в двух других метainститутах. Законы, принимаемые парламентом, прежде всего преследуют цель повышения продуктивности совместной жизнедеятельности общества в целом, но не имеют в виду нужд и потребителей конкретных граждан. Точно так же и наука. Если в обществе отсутствует академическая свобода и наука оказывается подчиненной экономико-политической власти и вместо генерации новаций «решает назревшие проблемы», то при более-менее длительном функционировании в таком режиме она оказывается неспособной ни к генерированию новаций, ни к решению проблем, прежде всего по причине разрушения своей внутренней институциональной структуры.

Что касается трех остальных базисных институтов современности, то они, с одной стороны, обслуживают функционирование метainститутов, а с другой – вооружают общество инструментами контроля над собой. Рациональная бюрократия функционирует как эффектор, строго выполняя установленные правила социальных взаимодействий. Независимая судебная власть пресекает нарушение пра-

вил функционирования общественной системы. Система массовых коммуникаций предоставляет обществу всю информацию о происходящих в нем событиях.

В. Сергеев и Н. Бирюков обращают внимание на то, что существенной особенностью современного общества является системность его инструментов. Их совокупность может эффективно функционировать только как система, т.е. как комплекс элементов, которые взаимодействуют и взаимоподдерживают друг друга. Рынок не может регулировать распределение ресурсов должным образом, если он не опирается на генерирующую новации науку. Без демократии и рынка наука не генерирует новаций, ибо бессильна воплотить их в практику. Рациональная бюрократия, выходящая из-под контроля демократических институтов, немедленно коррумпируется и вырождается в партикулярную бюрократию. Без демократии нечто подобное происходит и с правосудием, а также со свободой СМИ. «Иными словами, – заключают авторы, – изолированные элементы современности не выживают или преобразуются до неузнаваемости» [13, с. 63]. При этом они уточняют, что сосуществование базовых институтов современного общества объясняется не взаимопорождением, а взаимной поддержкой. Причинно-следственная связь между ними если и существует, то предполагает социально-психологическое опосредование: люди должны верить, что демократии нужен рынок, а рынку – демократия. Если по тем или иным причинам общество, вступившее на путь модернизации, внедряет базовые институты современности лишь частично или формально, то попытка модернизации обречена на провал. Вот почему модернизация общества должна быть обеспечена ценностно, идеологически, но прежде всего институционально.

Итак, можно констатировать, что функционирование рассмотренного выше институционального каркаса выполняет исключительно важную роль в обеспечении развития общества на здоровой основе. Наличие этого институционального костяка, во-первых, гарантирует каждому из его элементов необходимые условия для реализации потенциала специализации, во-вторых, обеспечивает повсеместность конкуренции, что динамизирует развитие общества, в-третьих, исключает монополизм, непременно порождающий паразитические проявления.

Третий секрет – формирование механизма поддержания в обществе уровня социальной справедливости, адекватного достигнутому уровню богатства общества. Есть основание говорить о двух уровнях и вместе с тем о двух фазах реализации этого принципа:

- а) сугубо рыночном, длившемся до нового курса Рузвельта, явившемся суровой школой сравнения и оценивания людей исключительно по эффективности их деятельности;
- б) пострыночном, сформировавшемся в период выработки нового курса Рузвельта и распространения практики социальных государств в Европе, когда они присвоили себе право перераспределения части доходов сильных в пользу слабых.

Четкое выделение в Западной цивилизации двух уровней социальной справедливости – рыночного и пострыночного, учитывая значимость этих характеристик общества для поддержания его равновесия, позволяет выделить две фазы гармонизации общества: первичную и вторичную.

Первичная гармонизация (гармонизация на уровне взаимоотношений между сферами материального и духовного производства, между промышленным и аграрным секторами, между сферой производства и сферой обслуживания, между ориентированными на самореализацию пассионариями и готовыми удовлет-

воряться малым аутсайдерами и т.п.) может быть осуществлена только при доминирующем воздействии рыночного механизма. По времени это период становления конкурентной рыночной экономики, который условно можно называть лэсэферовским. Эффект развития в лэсэферовском режиме тройкий: во-первых, устанавливается равновесие между макроэлементами общества; во-вторых, происходит формирование эффективного собственника и эффективного работника; в-третьих, как следствие, достигается высокий уровень благосостояния общества.

Вторичная гармонизация представляет собой фазу доводки, шлифовки, ограничения той огромной гармонизирующей работы, которая совершается в течение первой фазы. Эти задачи реализуются социальным государством. Последнее возможно только в обществе зрелом, стабильном и достаточно богатом. Под зрелостью здесь в первую очередь понимается укорененность трудовой морали и развитость гражданского инстинкта. Важно иметь в виду, что по своим регулирующим воздействиям рынок и социальное государство соотносятся как подводная и надводная части айсберга. Если выполняемая рынком гармонизация, обучающая и дисциплинирующая работа не проведена, то обращение к регуляторам социального государства оказывается преждевременным и позитивных результатов не приносит.

Четвертый секрет. Исключительно важной чертой нормального общества является формирование и систематическое укрепление в нем «механизма качественного самоподъема общества» [7, с. 21]. Речь идет о систематическом увеличении числа ситуаций, в которых самоутверждение субъекта оказывается увязанным с необходимостью удовлетворения все более высокими качественными критериями, что стимулирует их самосовершенствование. Благодаря всепронизывающей нормальное общество конкуренции, прозрачности и подконтрольности власти гражданскому обществу, зрелой демократии, а значит, и справедливости, благодаря глубокому осознанию того, что важнейшим ресурсом процветания общества являются способности и таланты людей, всякого рода халтурные, жульнические, нечистоплотные, полузаконные пути обогащения и самоутверждения оказываются сильно заблокированными и чреватými большим риском. Более того, здесь высокие стандарты социальности приносят дополнительные дивиденды. «Западным компаниям, – пишет В. Пастухов, – выгодно быть прозрачными, потому что это дает им доступ к самому большому денежному мешку – личным сбережениям» [11, с. 40]. То же самое можно сказать о роли незапятнанной деловой репутации, что заставляет каждого ею дорожить.

Этому способствует общий рост благосостояния общества и технологической вооруженности быта. Еще тридцать лет назад западные производители сельхозпродукции держались убеждения «не нахимичить – не заработать». Сегодня, когда жизненный уровень населения возрос, когда появились и стали доступными многие приборы, контролирующие экологическую чистоту продукции сельского хозяйства, жизненным кредо его производителей становится принцип «нахимичить – не продать».

Как следует из работ М. Вебера, связанных с анализом источников возникновения духа капитализма, одним из элементов механизма самоподъема общества, который используется в западных обществах, явилась баллотировка – принадлежность к какой-либо секте или организации, членство в которых было обусловлено способностью получить подтверждение своей нравственной безупречности. Первоначально такие организации носили сугубо религиозный характер. Однако со временем религиозная составляющая этой процедуры отошла на

второй план. Появление автономных от государства институтов баллотировки способствовало зарождению в недрах гражданского общества горизонтальных структур, содействующих нормативному оздоровлению общества.

Пятый секрет нормального общества – выбор такой траектории развития, которая обеспечивает наращивание и систематическое облагораживание ценностной «подкладки» общественной жизни, т.е. повышение значимости таких представлений, как честность, ответственность, мастерство, равноправие, личное достоинство. Некоторые специалисты считают, что можно сказать проще: утверждение ценностей доверия и солидарности. Трудности, встретившиеся на пути демократизации и перехода к рыночной экономике в постсоциалистическом мире, четко обозначили пределы рационализации и либерализации как инструментов социального развития. Оказалось, что демократия приносит позитивные результаты только в том случае, когда индивидуализм умеряется общественным началом, а рыночная экономика приобретает черты цивилизованности, когда подразумеваемый ею индивидуализм сбалансирован готовностью к сотрудничеству.

Несколько условно можно выделить две стратегии наращивания ценностной «подкладки» общества. Одна из них, пожалуй более часто артикулируемая, выражается формулой развития личности или несколько шире – «социальное развитие человека». Так, В. Пастухов, рассматривая личность в качестве одного из основных узлов формирования продуктивной системы ценностей, «наряду с доверием и ответственностью», выделяет следующие пять направлений формирования личности: образование, способность к творческому труду, бережливость, непрерывное самосовершенствование, экономическая продуктивность [11, с. 43].

Ведущий отечественный исследователь социального развития западного мира Ю. Васильчук, отмечая ряд устойчивых, пронизывающих его динамику гуманистических тенденций (ответственность за гражданские права, равенство полов и рас, защита униженных и слабых и т.п.), приходит к выводу, что «благодаря этому можно говорить о массовом развитии человеческого благородства, зарождении новой аристократии или нового дворянства, нового человека благородного» [3, с. 13].

Вторая стратегия наращивания ценностной «подкладки» общества связана с совершающимся в настоящее время во многих странах переосмыслением роли религии и попытками возрождения религиозного отношения человека к миру. Один из выводов, к которому приходит Ф. Фукуяма: «Современные либеральные политические и экономические институты не только сосуществуют с религией и другими традиционными элементами культуры, но многие из них в действительности работают в соединении с ними еще лучше» [16, с. 574], был совершенно немалым для либерального социолога ни в начале, ни в середине XX в.

Тайна совершающегося на рубеже тысячелетий переоткрытия созидательной роли традиционной культуры и религии особенно плодотворно раскрывается в европейской цивилизации, в рамках концепта гражданского общества. Пронизывающие жизнедеятельность данного общества нормативные начала, такие как принцип общезначимого эгалитарного права, принцип правоогражденной собственности граждан, принцип непреложности нравственной сферы как таковой и самоценности внутренней автономии и достоинства человека, привели к формированию в нем своеобразного сакрального договора между человеком и человеком, человеком и институтами, человеком и государством. Этот неявный договор, глубоко осознаваемый и переживаемый лишь немногими, влияясь в общезначимые нормы правовой регуляции, оказывается важным компонентом «несущих конструкций нормального общества» [5, с. 77].

Возможен вопрос: «Какое отношение изложенные рассуждения имеют к экономике?» Думается, что достаточно непосредственное. Объясняя трагедию российских реформ, заключающуюся «в чрезвычайно высокой цене, которую мы заплатили почти ни за что», Ю. Лужков пишет: «Причины в стратегии реформирования. Наше правительство все время реформирует экономику, а не общество. Добивается финансовой стабилизации, а не социальной устойчивости. Сокращает инфляцию, а не социальные диспропорции» [9]. Так что совершенствование общества, повышение его качественных характеристик – важнейшие условия повышения продуктивности экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахиезер А.С. Нравственность в России и противостояние катастрофе // *Общественные науки и современность*. 1997. № 6.
2. Валлерстайн И. Альбатрос расизма: социальная наука, Йорг Хайдер и сопротивление // *СОЦИС*. 1991. № 10.
3. Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека в XX веке // *Общественные науки и современность*. 2001. № 1. С. 13.
4. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
5. Ворожейкина Т., Рашковский Е., Умнов А. Гражданское общество и религия // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 7.
6. Высшее образование в России. 1998. № 7.
7. Дубин Б. Утраченные иллюзии // *Знание – сила*. 2004. № 5.
8. Золотухин В., Золотухина Е. Общество «нормальное» и «аномальное» // *Свободная мысль*. 1991. № 5.
9. Лужков Ю. Социальная защита в богатейшей стране // *Моск. комсомолец*. 2004. 24 дек.
10. Марков Б.В. Знаки бытия. СПб., 2001.
11. Пастухов В. Почему мы бедны // *Эксперт*. 2000. № 1–2.
12. Померанц Г. Уроки разбитых армий // *Октябрь*. 1995. № 5.
13. Сергеев В., Бирюков Н. В чем секрет «современного» общества // *Полис*. 1998. № 2.
14. Федотова В. Социальное конструирование приемлемого для жизни общества // *Вопросы философии*. 2003. № 3.
15. Фромм Э. Здоровое общество // *Психоанализ и культура*. М., 1995.
16. Фукуяма Ф. Доверие. М., 2004.
17. Фурс В.Н. Рецепция идей Маркса в современной критической теории // *Общественные науки и современность*. 2005. № 5.
18. Ципко А. Головокружение от перестройки // *Лит. газ.* 2005. № 1.
19. Чаадаев П.Я. Сочинения. М., 1989.

ОПЫТ ЧИСТОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

(Рец. на: Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004)

Ю.В. ЛАТОВ

кандидат экономических наук, доцент,
ГУ-ВШЭ

Институционализм начинался как протест против высокой абстрактности и формализма неоклассической экономической теории. Институционалисты критиковали оппонентов за то, что для построения их экономико-математических моделей они в общем-то и не нуждались в знании реальных событий хозяйственной жизни. Своей сильной стороной сторонники институционализма считали именно то, что у них теория вырастала из обобщения эмпирической информации. Однако этот ход мысли от фактов к теории отражал, как выяснилось к концу XX в., не столько концептуальную специфику нового направления, сколько его слабый поначалу концептуализм. Пока каждый мало-мальски выдающийся институционалист имел свою точку зрения на то, что же такое институты и какие именно институты в решающей степени регулируют жизнь общества, институциональная экономика оставалась гроздью интересных, даже блестящих частных исследований, но не научной системой.

Перелом наметился в 1980–1990-е гг., когда экономисты стали анализировать уже не отдельные конкретные институты и даже не институциональные особенности развития конкретного общества в конкретный период времени, а институциональное развитие как таковое. «Манифест современной институциональной экономической теории» Дж. Ходжсона [6] и работы Д. Норта [4] возвестили вступление институционализма в эпоху зрелости. Теперь институционалисты имеют собственную парадигму, с «ядром» и «защитным слоем», хотя, конечно, более рыхлую, чем у «патриархов»-неоклассиков.

Российские институционалисты за последние 15 лет повторили путь развития своих зарубежных коллег. Начав в 1990-е гг. с изучения отдельных институтов транзитивной экономики (корпоративного управления, бартера, хозяйственной ментальности, рэкета...), они пришли в 2000-е годы к разработке институциональной теории как целого. Сначала это происходило в форме учебных пособий по институциональной экономике (см., например: [5; 7]). Затем пришло время научных монографий. Книга Г.Б. Клейнера – яркий тому пример¹.

¹ Сам Г.Б. Клейнер причисляет себя к эволюционной парадигме, противопоставляя ее как неоклассике, так и институционализму (с. 5). Нетрудно, однако, заметить, что «эволюционизм» есть, по существу, «продвинутая» разновидность институционализма, которая акцентирует внимание не на функционировании, а на формировании и изменении институтов.

Еще лет пять назад в России научная монография, посвященная институциональной теории как таковой, была бы невозможна. Собственно, она и сейчас будет многим казаться слишком абстрактной и даже схоластической. Действительно, автор часто ссылается на ситуации постсоветской российской экономики, но в этой книге транзитивные проблемы самостоятельного значения для него явно не представляют². То, что Георгий Борисович хотел сказать именно о переходной экономике России, он сказал в другой своей монографии, которую писал, судя по всему, параллельно с «Эволюцией институциональных систем» [3]. Здесь же он пожелал изложить свое мнение об эволюции институциональных систем вообще, вне зависимости от страны и времени. Получилось на самом деле несколько абстрактно и отвлеченно (возможно, лучше было бы издать двухтомник, приплюсовав к «Эволюции институциональных систем» изданную годом раньше «Эволюцию экономических институтов в России»), такой труд представляет некоторую трудность для восприятия. Однако появление подобных работ соответствует общему росту уровня отечественных институциональных исследований, Г.Б. Клейнер лишь ненамного опередил «взросление» российского институционализма.

Склонность автора к «чистой теории» явственно видна даже по лаконичным заглавиям: «Институты» (гл. 1); «Агенты» (гл. 2); «Предприятия» (гл. 3); «Институтиогенез» (гл. 4). Таким образом, сначала автор определяет институты как объект анализа, затем рассматривает тех, кто их вырабатывает, переходит к организациям, объединяющим агентов, и завершает книгу описанием процесса формирования институтов. Сам автор презентует основную идею своего подхода как рассмотрение «мира институтов», «мира агентов» и «мира полей их взаимодействия» в качестве «самостоятельно развивающихся систем» (с. 11). На самом деле Г.Б. Клейнер, по существу, рассматривает общество как единую макросистему, внутри которой агенты, взаимодействуя друг с другом, создают и разрушают институты.

Главная оригинальность подхода Г.Б. Клейнера заключается, по мнению рецензента, в концентрации внимания на институтостроительной деятельности не государства, а предприятия. Для лучшего понимания книги нужно уточнить, как соотносится предлагаемый автором понятийный аппарат с общепринятой триадой экономических субъектов (домохозяйство, фирма, государство). Г.Б. Клейнер считает единственным экономическим агентом индивида, который тяготеет либо к модели *homo economicus* (стремится максимизировать доход), либо к модели *homo institutus* (стремится максимизировать свое «институциональное состояние», свой статус). Предприятием же он называет любую организацию, самостоятельно занимающуюся производством в рыночной среде. Автор сам признает, что его «предприятие» соответствует тому, что в англоязычной литературе именуют *enterprise* и *firm* (с. 92). Необходимость этой русификации не совсем понятна³, но очевидно, что автора интересует спонтанный, не намеренный процесс формирования институтов «снизу», на уровне предприятий / фирм.

² Впрочем многие суждения о специфике российского институционального пространства постоянно прорываются в новой книге Г.Б. Клейнера – скажем, вывод об институциональном вакууме (с. 47), заметки о биполярной ментальности российских субъектов рынка (с. 72–76), о возвратно-поступательном характере социально-экономического развития России (с. 78–79), результаты исследований 1998–2002 гг. о видении предприятия различными стейкхолдерами (с. 147–153), вывод о ликвидации отраслевой структуры экономики (с. 184) и др. Создается даже впечатление, что некоторые подобные сюжеты (скажем, о видении предприятия стейкхолдерами) слишком велики и, в сущности, совсем не обязательны для структуры монографии.

³ Возможно, она диктуется необходимостью часто сопоставлять советские предприятия с постсоветскими фирмами.

Автор подчеркивает, что главные процессы институтостроительства идут именно «внизу», а не «наверху». В частности, относительно быстрое и бескровное «воцарение» в России 1990-х гг. института рынка Г.Б. Клейнер склонен объяснять тем (с. 205), что в предшествующее десятилетие на советских предприятиях прошли многие институциональные изменения (скажем, введение внутреннего хозрасчета), которые загодя приучали людей к новым отношениям. Автор книги вообще очень скептичен (можно даже сказать – гиперскептичен) в отношении административного институционального строительства. «В общем случае институты строятся не по президентскому указу и не по думскому закону, – пишет он в заключение книги. – Можно сказать, что они создаются, скорее, “по понятиям”, т.е. в соответствии с ментальностью и глубинной идеологией той или иной достаточно авторитетной части общества» (с. 217). А что же происходит, когда «сверху» хотят внедрить некую «не-понятную» (не соответствующую «понятиям») идею? В этом случае, по Г.Б. Клейнеру, институциональное строительство либо вообще не доходит до практического воплощения (можно вспомнить прекраснотдушную программу «500 дней»), либо кончается провалом (горбачевская антиалкогольная кампания), либо создается «квазиинститут», не обладающий способностью самовоспроизводиться. Для последней, весьма любопытной ситуации автор предложил очень удачный термин: такой неорганичный институт – это не трансплантант, а протез (с. 220). Не оказалась ли, скажем, и политическая демократия в России именно таким протезом, который изнашивается и на наших глазах заменяется институтом передачи власти?

Ядром монографии является системная концепция институтогенеза. По мнению Г.Б. Клейнера, «институты появляются не в результате институциональной “застройки”... “пустующих площадей”, не в силу образования случайной комбинации событий или накопления инкрементальных [= постепенно нарастающих] изменений в поведении социально-экономических субъектов» (с. 190–191). Он утверждает, что «значимые институциональные изменения (существенная трансформация старых или появление новых институтов) являются результатом... взаимодействий имеющихся институтов или... операций над некоторыми объектами, которые можно назвать *протоинститутами*» (с. 191). А что же такое протоинституты? Это тоже «институционализированные нормы, правила, образцы поведения», которые «воспринимаются и функционируют не столько на сознательном, сколько на индивидуальном бессознательном... и... на коллективном бессознательном уровне...» (с. 191). Далее Г.Б. Клейнер приводит список 12-ти архетипических базовых социально-экономических протоинститутов (от институтов семьи и родственных отношений до института коллективной и индивидуальной игры), завершая его многозначительным «и т.п.» (с. 192–193). Абзацем раньше автор заявил, что число исходных базовых протоинститутов «относительно невелико», но «огласить весь список» он все же не решился.

Эти наиболее важные, судя по структуре книги, выводы, увы, не кажутся достаточно выразительными. Сводя формирование новых норм к рекомбинации старых протонорм, мы скатываемся в банальность «ничто не ново под луной». Конечно, в современном мире институты возникают не в «голом поле». Конечно, на новые институты влияют ранее созданные. Значит ли это, что все возможные институциональные инновации уже заданы неким исходным набором «протоинститутов» и качественно новые институты создать невозможно? Сомнительно. Ведь и многие перечисленные Г.Б. Клейнером «протоинституты» отнюдь не являются неким «извечным» набором «готовых шаблонов». Институты семьи и

религии, например, возникли лишь на стадии поздней первобытности, институты долга и кредита – еще позже. По какому вообще принципу составлен автором монографии список этих протоинститутов? Скажем, в его списке институт религии выделен наособицу. Атеист же может заявить, что религия как институт – это комбинация (= «результат взаимодействия») институтов поведенческих ритуалов и иерархического подчинения. По идее, можно было бы сослаться на данные этологов, которые находят у животных многие поведенческие черты (дружба, благодарность, бойкот, иерархическое подчинение...), присущие, казалось бы, только человеку. Но тогда придется религию, семью, наследование и кредит из числа протоинститутов решительно убирать.

Главный недостаток эволюционной институциональной теории, в рамках которой работает Г.Б. Клейнер, заложен в самом ее названии – она изучает *эволюцию* институтов, их постепенное изменение в рамках одного качества. Между тем в развитии институтов происходят не только эволюционные, но и революционные сдвиги, приводящие к переходу от одной институциональной системы к другой. Для переходных состояний эти «скачки» не менее важны, чем постепенные изменения. Концепцию Г.Б. Клейнера можно истолковать так, что резкие разрывы постепенности в институциональном развитии вообще невозможны. Вряд ли автор сознательно хотел такого эффекта – подобное истолкование вытекает скорее из той парадигмы, в которой он работает, чем из его личной позиции⁴. Пожалуй, вслед за «*Эволюцией институциональных систем*» Г.Б. Клейнера надо ждать «*Революционных изменений институциональных систем*». Кто напишет эту новую книгу, на которую уже есть общественный заказ? Тот же Г.Б. Клейнер? Или кто-нибудь другой?

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. СПб.: НОРМА, 1997.
2. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция экономических институтов в России. М., 2003.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала-Пресс, 1997 [1990].
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000.
6. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003 [1988].
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная теория. М.: ТЕИС, 1998.

⁴ Возможно, сыграла свою роль и популярное в современной отечественной литературе стремление везде и всюду видеть одну только эволюцию, но ни в коем случае не «страшную» революцию. Вспомним хотя бы книгу Е.Т. Гайдара [1]. Когда живешь в эпоху революционных перемен, невольно желаешь чего-то спокойного, эволюционного.

СТИХИ ИЗ «ВОСТОЧНОЙ ТЕТРАДИ»

Джозеф Уилли МЭЙНСТРИНГ

*Редакция публикует стихи Дж.У. Мэйнстринга¹ (США, 1894–1943),
исполненные в стиле японских танку. Стихи были написаны
во время путешествия по Китаю и Японии в 20-е годы XX века.
Пытался соединить принципы синтоизма с теорией Т. Веблена.
(Перевод Анфима КАНДОПОЖСКОГО)*

1

Широко разливается
Хуанхэ.
Но иногда – как ручей
Перед Янцзы.
**Удивляюсь твоим метаморфозам,
Макроэкономика.**

2

Сакура. Сакэ.
Даже сабо.
Меч самурая бодрит.
**Есть вечные параметры
Бытия.**

3

Пусть я – всплеск (по сравнению
с цунами).
Пусть цунами – тоже всплеск.
Хотя и мощный.
Повернусь к цунами спиной.
Важнее быть кусю!²

¹ Джозеф Уилли МЭЙНСТРИНГ (1894–1943) – представитель институционального течения в американской экономической мысли. Наряду с теоретическими работами оставил обширное эпистолярно-поэтическое наследие.

² Ученый (яп.).

Editorial heading

<i>Mamedov O.Yu.</i> REGIONAL ECONOMICS BEGINS WITH TRUTH!	5
--	---

Contemporary economic theory

<i>Hullsman J.G.</i> ECONOMIC SCIENCE AND NEOCLASSICISM	7
<i>Rozanova N.M.</i> ECONOMIC ANALYSIS OF CHURCH INSTITUTE	24
<i>Latov Y.V.</i> PATH DEPENDENCE THEORY IN CONTEXT OF INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY	36
<i>Tzirel S.V.</i> «QWERTY EFFECTS», «PATH DEPENDENCE» AND THE SEDOV LAW, OR IS THE CREATION OF STABLE INSTITUTIONS IN RUSSIA POSSIBLE?	44
<i>Lipov V.V.</i> RELIGIOUS VALUES AS THE FACTOR OF PATH DEPENDENCE AND FORMATION OF SOCIAL AND ECONOMIC MODELS	57
<i>Natalukha I.G.</i> LONG-TERM HEDGING OF INVESTMENT RISK INDUCED BY STOCHASTIC RATES	74
<i>Dukanich L.V., Timchenko A.S.</i> RATING MANAGEMENT OF ECONOMIC SYSTEMS AND PROCESSES: THE CONCEPTION AND SOME APPLICATION RESULTS	83
<i>Modebadze N.P.</i> PRIORITY INVESTING IN PROGRESSIVE SHIFTS AS FUNDAMENTAL ECONOMIC PROBLEM	92

Actual problems of economic practice

<i>Borodin A.I.</i> OPERATIONAL FUNCTIONS OF ECOLOGIC AND ECONOMIC MANAGEMENT	104
<i>Kiseleva N.N.</i> INCLUSION OF SFR SUBJECTS IN INTERNATIONAL TRADING: SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTS	114

Reviving the integrity of social science

<i>Makarenko V.P.</i> THE MEASURE OF DISPARITY AND THE WELFARE STATE: POLITICAL AND PHILOSOPHICAL ASPECTS	120
<i>Konchanin T.L.</i> NORMAL SOCIETY: WHAT IS THERE INSIDE IT?	143

Review heading

<i>Latov Y.V.</i> AN EXPERIENCE OF PURE INSTITUTIONAL THEORY (Review of Evolution of institutional systems by Kleiner G.B. Moscow: Nauka, 2004)	154
---	-----

He is the one!

<i>Mainstring J.W.</i> POEMS FROM THE EAST NOTEBOOK	158
---	-----

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2005

Том 3

Номер 3

Редактор Н.В. Бирюкова

Технический редактор Е.Н. Подставко

Компьютерная верстка Е.А. Солоненко

Дизайн обложки О.Ф. Жуковой

ИБ № 3143

Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 29.08.2005. Подписано в печать 30.09.2005.

Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,56.

Тираж 576 экз. Заказ № 407. С 71.

Издательство Ростовского университета.

344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 160.

Тел.: (863)264-00-19.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии ООО «Радуга».

344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.